1992
INCIDENCES DU MARCHÉ UNIQUE EUROPÉEN

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

Canada

92-01057/

INCIDENCES

DU MARCHÉ UNIQUE EUROPÉEN DE 1992

* * * * *

DROIT DES SOCIÉTÉS

Septembre 1991

REMERCIEMENTS

Nous désirons remercier pour leur aide Patrick Flochel, Alasdair Geater, Alfons Westgeest et Rafaela Gunner, du bureau de Bruxelles de Ernst & Young International, Henri-Nicolas Fleurance, du bureau de Paris, M. Robert Georgen, directeur général du Droit des sociétés, à la Commission des Communautés européennes, ainsi que les membres de son personnel, MM. Burgio et Di Marco et M[mes] Israel et Basalda, aussi M[me] Carole Robert, de la Délégation du Canada près les Communautés européennes à Bruxelles, enfin le Groupe de travail interministériel CE 1992 du gouvernement fédéral sur la politique de la concurrence et le droit des sociétés.

Le présent rapport a été préparé par Fred Blaser, du bureau de Toronto de Ernst & Young, pour Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC).

Les opinions exprimées dans le présent rapport sont celles de l'auteur et ne rendent pas nécessairement compte de la politique actuelle ou passée du gouvernement du Canada.

© Sa Majesté la Reine en chef du Canada, représentée par le Secrétaire d'État aux Affaires extérieures, 1991. Tous droits réservés.

PRÉFACE

La Communauté européenne (CE), qui a le même PIB que celui des États-Unis, est le deuxième partenaire commercial en importance et la deuxième source d'investissements et de technologies pour le Canada. L'achèvement du grand Marché communautaire européen intéresse tout particulièrement les entreprises canadiennes. L'objectif du programme du Marché unique, ou d'Europe 1992 comme on l'appelle souvent, est d'achever l'élimination des obstacles au mouvement des marchandises, des services, des travailleurs et des capitaux entre les 12 États membres de la Communauté en vue de créer un marché dynamique et à croissance rapide.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) est heureux de présenter cette étude dans le cadre d'une série de rapports étudiant les incidences du Marché européen unique sur les intérêts du Canada en matière de commerce, d'investissement et de technologie. Les domaines qui sont couverts par ces rapports sont les suivants :

Produits agro-alimentaires
Biens de consommation et industries culturelles
Télécommunications et informatique
Industrie de l'automobile
Minéraux et métaux
Produits forestiers
Défense, aérospatiale et transport
Produits chimiques de spécialité, nouveaux matériaux, produits pharmaceutiques et biotechnologie
Produits et services industriels
Services financiers
Produits de la pêche
Services professionels et d'experts-conseils - Avocats d'affaires et experts-comptables

et les rapports sur la politique concernant :

L'union économique et monétaire européen
Droit des sociétés
La politique de concurrence
Propriété intellectuelle
Les normes, les essais et la certification

Ces rapports, préparés par des consultants privés et / ou experts sur la politique, analysent les incidences du Marché européen unique de 1992 sur les plans des tendances, des exportations, de la concurrence, de l'investissement, de l'acquisition de technologies, et les conséquences (possibles) légales et politiques.

Cette série de rapports complète une étude précédemment publiée par AECEC, intitulée *1992 : Conséquences pour l'Europe*. Cette étude explique en détail les grands effets économiques et commerciaux de l'intégration. Réimprimée pour la troisième fois, elle donne une image nette de la législation sur l'unification, des mesures de mise en œuvre ainsi que des attentes et réactions générales de l'industrie européenne.

Suivant ces rapports, AECEC se concentrera sur les sous-secteurs de l'industrie canadienne qui profiteront plus particulièrement du Marché unique. Ces études analyseront bien plus en détail les ramifications commerciales de l'intégration européenne pour chaque sous-secteur.

Pris ensemble, ces rapports, le survol présenté dans *Conséquences pour l'Europe*, les analyses sectorielles de cette série d'études et les données sous-sectorielles qui seront fournies à la prochaine phase de publication de

rapports sur 1992 ne constituent pas seulement une base d'information pour les gens d'affaires canadiens; ils peuvent aussi être considérés comme une invitation à l'action. L'Europe de 1992 prend forme maintenant. Elle influencera notre façon de mener des affaires. Il nous faut bien la connaître et nous préparer à en profiter.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ 7

I. INTRODUCTION 9

II. RÈGLES 11

1. Où s'établir 11

a) Impératifs commerciaux 11
b) Questions de réglementation 11
c) Droit d'établissement - Généralités 11
d) Droit d'établissement - Services 11

2. Considérations préliminaires 12

a) Protection des biens incorporels 12
b) Dénomination sociale 12
c) Marques de commerce 12
d) Brevets 13

3. Choix d'organisation commerciale 14

a) Succursale ou filiale 14
b) Création d'une succursale 14
c) Filiale 15
d) Co-entreprise 16

4. Publicité 16

5. Financement des entreprises 17

6. Administrateurs et dirigeants 18

7. Tenue des registres financiers 19

a) Généralités 19
b) Exigences de contrôle 20
c) Comptes consolidés 20
d) Normes de contrôle 20

8. Réorganisations des sociétés 20

a) Fusions à l'intérieur d'un État membre 20
b) Fusions transfrontalières 21
c) Offres publiques d'achat ou d'échange 21

9. Législation sur la concurrence 22

10. Droits et recours des actionnaires 24

11. Liquidation 24

12. Règlement des différends 24

III. GROUPEMENT EUROPÉEN D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE 25

IV. LA SOCIÉTÉ EUROPÉENNE 27

V. FISCALITÉ 29

1. Retenue sur les dividendes 29

2. Fiscalité directe 30

3. Fiscalité indirecte 30

VI. RELATIONS INDUSTRIELLES 32

VII. CONCLUSIONS 34

APPENDICES 35

A. Exemples de cas 36

B. Chiffres du commerce et de l'économie de la CE 38

C. Sommaire des mesures prises par la CE relativement au droit des sociétés 47

RENVOIS 48

NOTES 49

RÉSUMÉ

Dans la Communauté européenne (CE), les règles applicables à l'établissement et à l'organisation d'unités économiques, à la fiscalité directe et indirecte, aux normes techniques et à la libre circulation des biens sont en général plus complexes et moins uniformes que les règles canadiennes correspondantes. Le présent rapport examine les façons dont la CE entreprend d'harmoniser les règles en question, ainsi que d'autres. Les investisseurs canadiens doivent toutefois comprendre que le droit interne des États membres continue de s'appliquer à maintes opérations effectuées au sein de la Communauté et que les règles internes présentent des écarts plus prononcés que les règles comparables en vigueur au Canada.

Par exemple, un investisseur qui établit un commerce dans notre pays pourra former une société d'après les règles établies dans la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes*, quelles que soient la province ou les provinces dans lesquelles l'entreprise sera exploitée. Au demeurant, les règles applicables aux sociétés dans certaines provinces, notamment l'Alberta, l'Ontario, le Manitoba et la Saskatchewan, sont très semblables à celles de la législation fédérale. En ce qui concerne l'aspect fiscal, environ les deux tiers de l'impôt des sociétés perçu dans ce pays le sont en vertu de règles fédérales uniformes, le tiers restant étant accaparé par la fiscalité provinciale.

Le plus souvent, la CE recourt au mécanisme de l'harmonisation pour établir un corps de règles communautaires destinées à régir les diverses activités commerciales. Par harmonisation, on entend l'adoption d'un ensemble de règles générales, que chacun des États membres devra intégrer dans sa législation interne. Il en va ainsi par exemple des règles de la Communauté qui régissent la publicité des sociétés, ou de l'emploi de certaines méthodes comptables plutôt que d'autres. Maintes règles de ce genre imposeront des normes minimales, laissant à chaque pays la liberté d'adopter des dispositions plus contraignantes. La méthode autorise tout de même des variantes dans la façon dont chaque pays met en œuvre ou fait appliquer le droit communautaire. Néanmoins, le droit commercial de la Communauté est résolument engagé sur la voie d'un ensemble de règles minimales communes à tous les États membres.

Plus ambitieuse est l'instauration, pour les sociétés, d'un système de règles émanant de la Communauté elle-même. De telles règles, qu'il ne serait pas nécessaire à un État membre d'intégrer dans son droit interne, seront la garantie absolue qu'une société sera soumise aux mêmes formalités, quel que soit le lieu de son domicile dans la Communauté.

Sur ce point, la Commission européenne a proposé un règlement portant statut de la société européenne, qui permettrait pour la première fois de constituer une société commerciale réellement européenne. Le règlement régirait tous les principaux aspects de la constitution et de l'organisation d'une société, notamment la formation de la société, la structure de son capital, ses organes de gestion, la place de ses travailleurs, son domicile fiscal et sa réorganisation. Toutefois, les négociations se poursuivent en vue d'en arriver à un texte qui reçoive l'agrément de tous les États membres. La mise sur pied d'une infrastructure adéquate, à l'échelon communautaire, sera une tâche considérable pour les États membres au cours des années 1990.

Une fois en existence, la société européenne sera un instrument à la disposition des investisseurs en quête de la formule d'organisation la plus conforme à leurs plans commerciaux. Pour les entrepreneurs qui songent à faire des affaires dans deux ou plusieurs États de la Communauté, le grand avantage du principe de la société européenne sera, comme dans le cas d'une société commerciale fédérale au Canada, l'élimination de toute obligation de former une société dans chacun des États visés, chacune devant se plier à des règles différentes.

Certains entrepreneurs verront sans doute aussi dans la constitution d'une société commerciale européenne un moyen d'acquérir un prestige accru sur les marchés mondiaux, par opposition à une société qui serait constituée en vertu des lois nationales d'un État membre. De la même façon, les investisseurs, surtout les investisseurs

étrangers, pourront trouver que la constitution d'une société à l'échelon communautaire leur offre une meilleure protection que s'ils se trouvaient à la merci du législateur d'un État membre.

Pour d'autres entreprises, en particulier celles dont le rayonnement est modeste ou plus circonscrit, la constitution d'une société européenne sera probablement inutile, voire contre-indiquée. Selon le coût et la complexité d'une constitution de société dans tel ou tel État membre, la constitution au niveau national sera sans doute la formule à retenir. Ce sera le cas en particulier si les organes nationaux de surveillance ou les lois nationales sont plus à l'écoute des besoins de l'entreprise que ce ne serait le cas au niveau communautaire.

Il vaut la peine de discuter de certaines propositions novatrices dans la mesure où elles se rapportent à l'exploitation d'une entreprise dans la Communauté. De nouvelles règles fiscales ont accru l'intérêt que présente, comme structure commerciale, l'implantation d'une filiale dans la Communauté, par opposition à une succursale. Au surplus, ce que l'on appelle le groupement européen d'intérêt économique, variante nouvelle de la co-entreprise, offre aux investisseurs les avantages d'une personnalité juridique propre, d'un ensemble de règles d'organisation faciles à appliquer, enfin d'une structure uniforme dans toute la Communauté.

Il y a beaucoup de similitudes entre le droit des sociétés du Canada et celui de la CE, mais certaines règles européennes laissent croire que l'entreprise est davantage réglementée dans la CE que ce n'est le cas de façon générale au Canada. Par exemple, les statuts des sociétés constituées dans la plupart des États membres de la CE doivent préciser les genres d'activités que la société exercera. Les entreprises que l'on songe à fusionner doivent faire procéder à une vérification impartiale de leurs actifs propres. Les règles de publicité applicables aux petites entreprises sont plus contraignantes.

Le rapport examine toutes ces nouveautés, ainsi que d'autres, touchant le droit des sociétés, la fiscalité et les relations du travail. Il passe en revue les principaux facteurs administratifs et fiscaux qu'un investisseur canadien devra analyser avant de s'implanter dans la Communauté.

I. INTRODUCTION

À mesure qu'approche l'échéance d'un marché européen[1] unique et intégré, plusieurs facteurs concourent à faire de la Communauté européenne un lieu privilégié de l'investissement direct pour les Canadiens.

La réduction, voire l'élimination des barrières aux échanges et aux investissements intracommunautaires aura pour effet de rationaliser l'économie de la Communauté. La demande de produits et de services de qualité s'accroîtra, y compris de produits et de services provenant de fournisseurs canadiens. Beaucoup a déjà été fait en ce sens, surtout depuis l'adoption de l'Acte unique européen - Europe 1992 - qui vise à éliminer les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux. Ainsi, on a mis à exécution quelque 300 propositions visant l'harmonisation des lois nationales.

L'harmonisation des règles régissant l'exploitation d'une entreprise dans la Communauté facilite considérablement l'établissement, l'organisation et la gestion d'une entreprise canadienne dans la CE. Un autre avantage non négligeable offert aux entreprises canadiennes qui songent à s'implanter dans la CE est l'intégration économique croissante de la Communauté avec les pays de l'Association européenne de libre-échange - Autriche, Finlande, Islande, Norvège, Suède, Suisse et Liechtenstein - par la création d'un «espace économique européen». Finalement, la CE peut servir de tremplin pour les entreprises canadiennes qu'intéressent les nouveaux marchés de l'Europe centrale et de l'Europe de l'Est.

Le présent rapport étudie le progrès du droit des sociétés de la CE vers l'harmonisation et examine les incidences d'une telle harmonisation pour les entreprises canadiennes qui voudraient offrir leurs produits et leurs services dans la Communauté. Le rapport résume aussi les nouveautés importantes apportées à des aspects connexes, notamment la fiscalité et les relations patronales-syndicales. Le cadre de référence du rapport n'autorise pas un examen de la réglementation des valeurs mobilières ou du droit de la faillite, ni de questions telles que l'harmonisation des normes techniques ou les procédures de passation des marchés publics. Le rapport n'aborde pas non plus les règles régissant le marché des services financiers, puisqu'un régime particulier s'applique à ce secteur.

Tous ces nouveaux aménagements ne signifient pas qu'il faille recommander dans tous les cas aux entrepreneurs canadiens désireux d'investir l'implantation d'une unité économique dans la Communauté. Certains fabricants canadiens à la recherche de débouchés pour leurs biens ou leurs services dans la Communauté auront tout intérêt à exporter plutôt qu'à investir. On s'est souvent demandé ces dernières années si la Communauté allait se transformer en une «Europe forteresse». La CE, effectivement, empêche ou décourage les importations de façons diverses. Par exemple, les producteurs de la Communauté engagent, contre des produits étrangers, davantage d'actions en droits anti-dumping et en droits compensateurs que ceux de tout autre pays ou bloc économique.

Simultanément, le principe du marché unique a pour objet la mise en œuvre de réformes économiques qui profiteront aux fabricants et aux fournisseurs de services, qu'ils soient ou non ressortissants de la Communauté. S'il en est ainsi, c'est parce qu'il existe une différence essentielle entre ce que l'on peut appeler une libéralisation des échanges de premier niveau et une libéralisation de deuxième niveau. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est un exemple de libéralisation de premier niveau. Son objet essentiel est l'élimination réciproque des tarifs douaniers, et l'effet de cette élimination est de modifier les courants d'échanges au détriment des producteurs de pays tiers.

Le principe du marché unique est, quant à lui, un exercice de deuxième niveau, dont l'élément essentiel est le rapprochement des règles nationales. Souvent, les fournisseurs hors Communauté pourront tirer parti d'un tel rapprochement. Par exemple, les fabricants étrangers bénéficieront de l'adoption de formalités douanières simplifiées, pour les biens circulant entre les États membres de la CE, exactement comme leurs homologues de la Communauté. Les entreprises canadiennes qui exportent vers la Communauté pourront, elles aussi,

profiter de la rationalisation accompagnant la suppression des postes frontières, une fois que les pays de la Communauté auront harmonisé leurs taxes à la valeur ajoutée.

Une entreprise canadienne qui pense avoir un bon potentiel dans la Communauté devra donc se demander si les droits de douane, les éventuelles actions anti-dumping, l'exclusion des marchés publics et autres barrières aux échanges, peuvent ou non compromettre ses chances de réussir comme exportateur vers la CE. Si les administrations publiques sont une clientèle importante, une unité économique basée dans la CE sera sans doute essentielle pour l'entreprise canadienne qui entend bénéficier du traitement préférentiel prévu par les règles nationales ou communautaires en matière de marchés publics. Pour juger de la question, il faudra dans chaque cas examiner les facteurs pertinents au produit ou service visé.

La décision d'exporter ou d'investir dépendra également d'impératifs commerciaux. La nature d'une industrie donnée de la Communauté peut être telle qu'un fournisseur sera davantage en état de pénétrer le marché s'il est implanté dans la Communauté. De la même façon, les particularités du marché, telles les préférences des consommateurs, ou encore les impératifs de livraison au jour le jour, commanderont parfois une implantation pure et simple dans la Communauté.

Pour les entreprises canadiennes qui croient que l'implantation d'une unité économique dans la Communauté est la meilleure façon pour elles de s'attaquer à ce marché, le présent rapport résume les grandes étapes de l'évolution vers un ordre juridique communautaire applicable aux sociétés commerciales. Le rapport explique les avantages et les coûts auxquels donnent lieu diverses formules d'investissement. Comme la marche vers l'harmonisation est loin d'être achevée, on abordera aussi les autres changements prévus dans ce domaine et leurs incidences possibles sur les investisseurs canadiens.

Stipulation d'exonération

Le présent rapport donne un aperçu de l'ordre juridique naissant applicable aux sociétés commerciales dans la CE, et il s'adresse aux dirigeants de sociétés. Il ne constitue qu'une source de renseignements parmi d'autres. Le lecteur est invité à consulter d'autres sources et à obtenir l'avis de spécialistes, s'il désire s'engager dans des activités commerciales dans la Communauté.

II. RÈGLES

Dans cette section du rapport, on examine les principales règles nationales et communautaires qui s'appliqueraient à un investissement canadien dans la CE, on fait ressortir les principales différences entre la démarche communautaire et la démarche canadienne et l'on fait des recommandations, s'il y a lieu, sur les stratégies possibles d'investissement.

I. Où s'établir

La première chose que fera une entreprise canadienne qui songe à investir directement dans la Communauté sera de choisir le ou les pays de la Communauté où elle s'établira.

a) Impératifs commerciaux

L'entreprise doit considérer tous les facteurs commerciaux, notamment la proximité des marchés cibles, l'existence d'un bassin de compétences techniques et directoriales et le coût des installations, de la main-d'œuvre et des autres facteurs de production.

b) Questions de réglementation

L'entreprise doit aussi tenir compte de la réglementation, notamment des aménagements fiscaux et des règles applicables à toute une série d'opérations commerciales, allant des stimulants à l'investissement aux accords patronaux-syndicaux. Les efforts d'harmonisation s'étendent à beaucoup de questions de cet ordre, mais les lois internes demeurent applicables lorsque des règles communautaires n'existent pas encore. Selon le régime fiscal, les objectifs et le style de gestion de l'entreprise canadienne, il se peut très bien que certains pays membres de la Communauté soient plus attrayants que d'autres au plan de l'investissement.

c) Droit d'établissement - Généralités

Au plan de la réglementation, une entreprise canadienne qui songe à investir doit, entre autres choses, se demander si une société à capitaux étrangers a le droit d'exercer les activités projetées. Le droit des personnes qui ne sont pas des ressortissants de la Communauté d'exploiter une entreprise dans la Communauté n'est restreint par aucune règle communautaire. L'investisseur éventuel doit donc examiner les restrictions imposées par les États membres aux investissements étrangers.

Tous les États membres limitent, jusqu'à un certain point, les investissements étrangers directs dans les secteurs qui se rapportent à la sécurité nationale. Il en va ainsi de certains aspects de la production du matériel de défense. Au surplus, la France interdit les investissements étrangers directs qui font concurrence aux monopoles d'État, tandis que des formalités particulières doivent être observées dans les secteurs névralgiques tels que l'édition, le pétrole, le gaz et les produits pharmaceutiques. L'Allemagne interdit les investissements étrangers uniquement dans le service postal, monopole qui comprend les télécommunications, tandis que le Royaume-Uni a levé toutes les restrictions aux investissements étrangers de sources privées.

d) Droit d'établissement - Services

En général, les règles nationales régissant la liberté d'établissement s'appliquent aux fournisseurs de services de la même façon qu'elles s'appliquent aux fabricants de biens, sous réserve d'une différence importante. Une entreprise étrangère qui voudrait employer des ressortissants du pays de son domicile pour fournir des services par l'entremise d'une unité économique établie dans la CE doit d'abord s'assurer que ses employés ont les titres de compétence nécessaires pour exercer leur profession. Ainsi, un ingénieur canadien pourrait devoir obtenir une accréditation locale, exigence dont sera probablement exempté un concepteur de logiciels. Pour se donner alors toute la marge de manœuvre dont elle a besoin, une entreprise canadienne de services qui songe à s'établir dans la Communauté pourrait, le cas échéant, désigner l'un ou plusieurs des employés de cette unité comme dirigeants, plutôt que comme professionnels. On pourrait aussi résoudre le problème de l'accréditation en confiant à un professionnel canadien la plupart des tâches que suppose telle ou

telle opération et en faisant certifier son travail par un professionnel du pays d'implantation.

Une personne qui n'est pas un ressortissant de la CE devra aussi en général obtenir un permis de travail de chacun des pays de la CE où elle compte vendre des services. En revanche, les ressortissants de la Communauté qui sont employés par une entreprise de services basée dans la CE et contrôlée par un investisseur canadien peuvent travailler dans n'importe quel État membre.

2. Considérations préliminaires

Après avoir choisi le pays de la Communauté où elle établira son siège, l'entreprise canadienne examinera alors plusieurs questions préliminaires.

a) Protection des biens incorporels

Une entreprise canadienne qui songe à établir une antenne dans la CE voudra en général protéger deux immobilisations incorporelles, savoir sa propriété intellectuelle et sa dénomination sociale. Il convient de noter que, sauf dans des cas particuliers, tels que la radiodiffusion, il n'existe pas de règles communautaires en ce qui concerne la protection du droit d'auteur, encore que certaines propositions soient à l'étude, par exemple pour les logiciels informatiques.

b) Dénomination sociale

Il n'existe pas de mécanisme communautaire d'immatriculation et de protection des dénominations sociales. L'investisseur doit donc obtenir le droit d'immatriculer et d'utiliser une dénomination sociale dans chacun des États membres où il entend exploiter son entreprise. Qu'il s'agisse de la constitution d'une filiale ou de l'immatriculation d'une succursale dans un pays de la Communauté, on dira à l'investisseur, dans l'un ou l'autre cas, si la dénomination est acceptable. Si elle l'est, elle sera protégée dans ce pays, une fois la formalité accomplie. Aucune dénomination sociale n'est protégée du seul fait de l'accomplissement de cette formalité, sans l'établissement d'une unité économique de quelque envergure.

c) Marques de commerce

Le dépôt, l'utilisation et la protection des marques de commerce sont encore régis par les lois nationales de chaque État membre. Toutefois, de nouvelles règles d'application communautaire ont été adoptées, qui entreront en vigueur au plus tard à la fin de 1992. La première directive sur les marques de commerce harmonisera les règles nationales sous plusieurs aspects importants, mais les règles nationales dans ce domaine demeurent essentielles.

Plus précisément, le problème qui se posera pour une entreprise canadienne désireuse d'obtenir la protection de ses marques de commerce dans la CE, c'est que, dans certains États membres, le dépôt garantit l'exclusivité de la marque tandis que, dans d'autres, le dépôt ne signifie pas qu'il y a eu recherche de marques et donc ne confère pas de protection. Un autre problème est que certains États membres protègent les marques de commerce acquises par l'usage. Pour prévenir une action en nullité et en dommages-intérêts dans ces pays, engagée par suite d'une méconnaissance de marques rivales, il est conseillé de demander à une agence expérimentée du secteur privé de procéder à une recherche minutieuse.

Les lois nationales s'appliquent aussi aux marques de commerce sous d'autres aspects. Elles établissent par exemple les formalités administratives requises pour le dépôt et la révocation de marques et déterminent les effets d'une révocation ou d'une invalidation. Pour le reste, toutefois, la directive sur les marques de commerce traduit un remarquable effort d'harmonisation. En vertu de la directive, une marque de commerce ne sera valide, comme c'est le cas aujourd'hui, que dans les pays où elle est déposée. Cependant, la directive réduira considérablement la diversité et l'incertitude dans ce domaine pour les investisseurs, notamment les investisseurs canadiens, parce qu'elle fixe des règles communes applicables dans chaque État membre.

Plus précisément, la directive définit une marque de commerce et énumère, entre autres choses, les genres de signes qui ne peuvent constituer une marque, ainsi que les motifs de refus de dépôt et les

motifs de révocation. La directive prévoit aussi qu'une marque de commerce peut faire l'objet d'une licence, exclusive ou non, n'importe où dans la Communauté, relativement à tout territoire fixé de concert par le preneur de licence et le donneur de licence.

Le grand avantage pour les propriétaires de marques, qu'elles soient canadiennes ou autres, c'est que les lois nationales de nombreux États membres n'exigent pas du titulaire de la marque qu'il utilise cette marque avant son dépôt. Ainsi, dans ces pays, le titulaire d'une marque de commerce canadienne peut déposer sa marque dans plusieurs pays de la Communauté, avant même de songer à l'utiliser dans une région particulière. La directive sur les marques de commerce ne modifiera pas ce droit.

Par ailleurs, la directive prévoit que, si un titulaire n'utilise pas activement la marque de commerce déposée pendant une période de cinq ans, le dépôt de la marque peut être révoqué. Le droit canadien, moins strict sur ce plan, prévoit l'écoulement d'une période de 15 ans avant que le dépôt d'une marque doive être renouvelé, et il ne subordonne pas le renouvellement à une preuve d'utilisation, encore que la non-utilisation puisse conduire à une remise en question de la légitimité de la marque.

Comme la directive ne modifie pas les principes régissant la concession d'une marque à l'échelon national, une entreprise qui voudrait une protection à l'échelon communautaire devra se plier aux formalités coûteuses de 12 dépôts, sans quoi elle risquera de perdre le droit à sa marque dans tout pays de la CE où elle omet de la déposer. Pour régler ce problème, la CE a proposé un Règlement sur les marques de commerce, qui serait applicable uniformément dans toute la Communauté. Il y a unanimité parmi les États membres en ce qui concerne le contenu du règlement projeté, qui sera sans doute adopté en 1991. Le principal point de désaccord concerne l'endroit où sera situé le bureau de la Communauté chargé de l'administration des marques de commerce.

En vertu des règles proposées, une entreprise canadienne ou toute personne qui n'est pas un ressortissant de la Communauté pourra être titulaire d'une marque de commerce de la Communauté. Le projet de règlement définit une marque de commerce de la Communauté et élimine la confusion entre les marques déposées et celles qui sont acquises par l'usage, en imposant la formalité du dépôt pour toutes les marques de la CE. Le dépôt, effectué par l'intermédiaire d'un bureau centralisé, aurait une durée de 10 ans.

d) Brevets

Il n'existe pas de règles communautaires sur la délivrance et l'administration des brevets, mais les États membres de la CE, à l'exception jusqu'à maintenant du Danemark, de l'Irlande et de la Grèce, ont ratifié un traité européen sur les brevets, appelé communément la Convention de Munich, qui est entré en vigueur en 1977.

En vertu de la Convention, il est possible de présenter une seule demande de brevet, et les mêmes règles sont appliquées pour l'approbation ou le rejet de la demande. Un brevet approuvé peut alors être enregistré dans tout pays signataire de la Convention. La demande peut être faite dans toute langue approuvée par l'Office européen des brevets. Parmi ces langues, il y a l'anglais et le français, ce qui est un avantage pour les entreprises canadiennes, et il y a aussi l'allemand. Toutefois, un pays signataire peut par la suite obliger le titulaire du brevet à traduire le texte du brevet dans la langue officielle de ce pays.

La Convention de Munich prévoit ce qui est brevetable - c.-à-d. ce qui est nouveau et original - mais aussi la durée d'un brevet (en général 20 ans, comme au Canada, sous réserve des exceptions prévues pour certains produits alimentaires et pharmaceutiques) et les formalités de demande, d'examen et d'opposition. Pour le reste, les lois nationales de chaque pays continuent de régir les aspects importants - par exemple, à quel moment s'applique le principe de la licence obligatoire, qu'est-ce que la contrefaçon, quel est le délai de prescription d'une action en contrefaçon, quels éléments de preuve faut-il apporter, enfin quels sont les recours possibles?

Les réponses apportées à ces questions par les règles nationales des États membres peuvent varier considérablement. C'est pourquoi la Communauté songe à les harmoniser. Elle a donc proposé une convention communautaire sur les brevets, qui engloberait nombre de règles contenues dans la

Convention de Munich et s'inspirerait de telles règles, tout en constituant un code uniforme pour disposer des problèmes évoqués précédemment.

Au cours de 1991, une conférence de la CE sur cette question soumettra les termes de la Convention aux États membres, et chacun d'eux pourra la ratifier. La jurisprudence de la CE restreint la mesure dans laquelle les lois nationales sur les brevets peuvent autoriser des contraintes différentes quant à la commercialisation des produits brevetés. Toutefois, les entreprises canadiennes doivent se rendre compte que, si un pays de la CE décide de ne pas ratifier la Convention de la CE sur les brevets et continue plutôt d'appliquer sa législation nationale, elles pourront alors tirer avantage de telles différences, ou bien leurs compétiteurs s'appliqueront à le faire.

3. Choix d'organisation commerciale

La question que doit ensuite se poser la société mère a trait au type d'organisation commerciale qu'elle utilisera.

a) Succursale ou filiale

L'investisseur canadien qui songe à s'implanter dans la CE devra décider s'il vaut mieux constituer une filiale dans la Communauté ou bien simplement établir une succursale. Dans la plupart des cas, une filiale sera préférable.

L'exploitation d'une entreprise dans la Communauté par l'intermédiaire d'une succursale présente plusieurs avantages, dont le plus important est la simplicité des formalités d'enregistrement, de tenue des livres et de publication des comptes. Les pertes supportées durant les premières années peuvent aussi être intégrées dans les bénéfices de la société mère. Toutefois, ces avantages fiscaux ne seront peut-être pas considérables en définitive si, selon le pays où est située la succursale, un gain imposable résulte du transfert subséquent des actifs de la succursale à une filiale.

Même si les comptes d'une filiale ne peuvent être intégrés dans ceux de sa société mère, le droit de report des pertes en aval permettra du moins à la filiale, dans la plupart des cas, de récupérer ses pertes du début en les imputant sur ses bénéfices futurs. À la fin de 1990, par ailleurs, la CE a proposé que l'intégration des pertes soit autorisée dans le cas d'une société mère qui détient au moins 75 p. 100 des actions avec droit de vote d'une filiale.

Une importante modification fiscale adoptée par la Communauté en 1990 réduit sensiblement aussi un avantage fiscal dont bénéficiaient antérieurement les succursales par rapport aux filiales, dans les cas de rapatriement des bénéfices entre deux pays de la CE. Aux termes de la nouvelle règle, aucun État membre ne peut prélever une somme supérieure à 5 p. 100 des dividendes versés par une filiale à sa société mère située dans un autre État membre. Une succursale n'est pas, de façon générale, soumise à un prélèvement fiscal ou obligation équivalente pour ce qui est des bénéfices qu'elle remet à son siège social situé dans un autre pays de la Communauté. Cette question est discutée plus en détail dans la section V-1 du présent rapport.

D'autres facteurs favorisent la formule de la filiale pour une entreprise qui voudrait s'implanter dans la Communauté. Ainsi, comme au Canada, une société mère répond du passif de sa filiale jusqu'à concurrence du capital autorisé de la société mère. Le passif d'une filiale est limité à la valeur de ses propres actifs, étant donné qu'elle a une personnalité juridique distincte de celle de sa société mère. Dans certains cas, un investisseur étranger constatera aussi que les stimulants offerts par un État membre de la CE pour l'établissement d'une nouvelle unité économique ne sont offerts qu'aux sociétés qui sont constituées dans l'État membre visé.

Finalement, l'une des principales raisons pour lesquelles une entreprise canadienne décidera de s'implanter dans la Communauté sera de bien faire comprendre aux éventuels clients qu'elle veut nouer des liens avec le marché local. En général, la fondation d'une société sera beaucoup plus convaincante sur ce point que l'établissement d'une succursale.

b) Création d'une succursale

Une entreprise canadienne peut décider d'établir une succursale dans la Communauté, par exemple parce que les formalités d'immatriculation et autres sont

plus simples et parce qu'elle ne sait pas encore si ses activités européennes connaîtront un essor au point de justifier la formation d'une société. Alors, la succursale pourra de façon générale exercer les mêmes droits qu'une filiale, c'est-à-dire acquérir des biens, recruter du personnel et exercer des activités commerciales dans la Communauté. Par ailleurs, de nouvelles règles ont été adoptées par la CE en 1989, qui entreront en vigueur en 1992. Elles harmonisent à l'échelon communautaire les renseignements commerciaux qu'une société mère doit publier dans n'importe quel État membre.

Auparavant, la diversité des exigences de publicité en vigueur dans les États membres - certains pays exigeaient le dépôt de nombreux documents, d'autres, uniquement le dépôt des comptes annuels - mettaient à l'épreuve la compréhension des investisseurs. En vertu des dispositions de la onzième directive du Conseil, en revanche, une succursale établie dans un État membre doit déposer certains documents précis, notamment une déclaration d'adresse, une description de ses activités, certains détails concernant les personnes autorisées à la représenter dans ses opérations, enfin les états financiers - bilan et compte de profits et pertes - de sa société mère. Ces règles sont applicables quel que soit le lieu de fondation de la société dont relève la succursale.

La succursale d'une société domiciliée dans la Communauté doit donner le nom de la société dont elle relève et indiquer le pays dans lequel cette dernière est immatriculée. Toutefois, la succursale, établie dans la Communauté, d'une société basée hors Communauté doit elle aussi déposer un exemplaire des statuts de cette dernière, ou bien un exemplaire de documents équivalents, ainsi que les détails de son capital émis.

c) Filiale

Dans la plupart des cas, une entreprise canadienne qui cherche à s'implanter dans la Communauté s'y prendra en constituant une filiale dans un État membre. Le genre de filiale utilisé dépendra du droit national du pays où la constitution de société a lieu. Cependant, quel que soit l'endroit où elle forme sa filiale, la société mère canadienne aura le choix entre deux formules : soit une société anonyme (ou société ouverte), c'est-à-dire une société qui a le droit d'offrir ses actions au public et dont les actions peuvent ou non être inscrites à la cote officielle, soit une société à responsabilité limitée (ou société fermée), dont les actionnaires ne peuvent pas librement transférer leurs actions.

La plupart des petites et moyennes entreprises canadiennes préféreront sans doute la deuxième formule, puisqu'une société à responsabilité limitée bénéficiera dans la plupart des cas de formalités d'immatriculation et d'exploitation plus simples qu'une entreprise ayant le droit d'offrir ses actions au public. Par exemple, la société à responsabilité limitée pourra n'avoir qu'un seul administrateur.

Il existe certaines différences de forme et de fond entre, par exemple, la société par actions du Royaume-Uni et la *Gesellschaft mit beschrankter Haftung* allemande, mais ces sociétés et leurs homologues des autres États membres de la CE offrent aux investisseurs canadiens les mêmes attributs fondamentaux, savoir la personnalité juridique distincte, le droit d'acquérir des biens, le droit d'ester en justice, la limitation de responsabilité des actionnaires, enfin la permanence, que dans le système canadien.

Aux termes des règles actuelles de la CE, le droit des sociétés de chaque État membre doit être conforme aux normes minimales fixées dans les directives de la CE qui régissent la publicité et autres sujets. Les règles qui président à la constitution d'une société dans un pays de la CE relèvent cependant de l'État membre concerné. C'est pourquoi des écarts notables continuent d'exister en ce qui concerne les documents à remplir, les formalités à observer et les délais et coûts d'une constitution de société. Voici une description des mécanismes de constitution d'une société à responsabilité limitée en vigueur dans quelques pays :

i) Allemagne : Les statuts de la société, c'est-à-dire au Canada les statuts constitutifs, sont rédigés par les investisseurs et doivent être notariés. Ils sont soumis au registrateur du commerce du tribunal dans le ressort duquel la société aura son siège social. Les investisseurs doivent alors payer une taxe sur le capital, égale à 1 p. 100 du capital libéré (au moment de l'immatriculation) de la société projetée. L'immatriculation de la société est en

général confirmée dans les 60 jours qui suivent. Les coûts de constitution d'une petite société fermée, outre la taxe sur le capital et les honoraires versés à des conseils pour services autres que les formalités de constitution, varient entre 4 000 et 5 000 marks, soit entre 3 000 $ et 3 800 $ selon le taux de change actuel.

ii) France : En France, une société à responsabilité limitée doit déposer ses statuts au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel sera situé son siège social. Les formalités d'immatriculation sont le droit de timbre, ou droit d'immatriculation, la publication dans un bulletin officiel et le versement du droit d'immatriculation commerciale. Le coût de ces formalités est d'environ 6 000 francs, soit environ 1 300 $ au taux de change actuel. Une taxe sur le capital est aussi payable, qui représente 1 p. 100 du capital libéré. L'immatriculation de la société est habituellement confirmée dans un délai de 30 à 60 jours.

iii) Royaume-Uni : Pour constituer une société à responsabilité limitée en Angleterre (les formalités peuvent être légèrement différentes en Écosse et en Irlande du Nord), l'investisseur doit déposer les statuts et les règlements de la société auprès du registraire des compagnies, en versant un droit de 50 £ (environ 115 $ au taux de change actuel). Une taxe sur le capital est aussi payable, qui représente 1 p. 100 du capital libéré. Si toute la documentation est conforme, le registraire peut procéder immédiatement à la constitution de la société.

d) Co-entreprise

Une autre méthode souvent employée par les entreprises canadiennes qui songent à s'implanter dans la Communauté consiste à entreprendre des activités en collaboration avec une entreprise déjà établie dans la CE. La gamme des rapports commerciaux possibles est illimitée, mais, au plan juridique, les dispositions prises doivent prendre une forme parmi trois. D'abord, il pourra s'agir d'une nouvelle société, qui sera alors régie par les règles évoquées dans le présent rapport, applicables à une filiale établie dans un pays de la Communauté, ainsi que par le droit des sociétés du pays d'implantation.

La deuxième formule pourra intéresser les entreprises canadiennes qui désirent tirer parti des compétences locales, minimiser les risques et réduire les formalités d'organisation. Il s'agira souvent simplement d'une entente contractuelle n'entraînant la création d'aucune personnalité juridique nouvelle, par exemple une production à coûts partagés, un accord de distribution, un accord de licence, et ainsi de suite. Dans un tel cas, les règles en vigueur dans la Communauté ne seront pas applicables. L'alliance sera plutôt régie exclusivement par le droit commercial du pays dans lequel les opérations sont effectuées. Finalement, on pourra former une société en nom collectif, soit parce que les parties la désignent comme telle et procèdent à son immatriculation en vertu des lois nationales, soit parce que l'entente est réputée une société en nom collectif par le droit national concerné. Dans les deux cas, les règles nationales touchant la fiscalité et les sociétés en nom collectif s'appliqueront. Un examen plus détaillé du partenariat stratégique figure dans une étude intitulée *Les alliances stratégiques : passeport pour l'Europe*, faite par AECEC.

Troisièmement, l'investisseur canadien qui s'intéresse à un accord de co-entreprise visant l'exercice d'activités commerciales dans plus d'un État membre pourra bénéficier d'un nouvel ensemble de règles qui sont entrées en vigueur dans la Communauté en 1989 et qui prévoient l'établissement de ce que l'on appelle un groupement européen d'intérêt économique. Un groupement, décrit de façon plus détaillée dans la section IV du présent rapport, peut être un mécanisme utile pour les filiales européennes d'entreprises canadiennes qui voudraient s'allier à d'autres entreprises basées dans la Communauté en vue du lancement d'opérations conjointes.

4. Publicité

De grands pas ont été faits en vue de l'application, dans toute la Communauté, d'un seul ensemble de règles concernant la publicité des sociétés, pour la protection des actionnaires et des créanciers. Grâce au rapprochement des règles nationales en la matière, il n'y a plus lieu pour les entreprises de choisir, parmi les pays de la Communauté, celui dont les règles de publicité sont les moins contraignantes. Leurs décisions sont maintenant prises d'abord en fonction d'impératifs commerciaux. Simultanément, les États membres

sont assurés que les actionnaires et les créanciers recevront une protection égale des entreprises dans lesquelles ils ont des intérêts, quel que soit l'État membre dans lequel l'entreprise concernée a pu être constituée.

L'étendue de la publicité varie selon le genre de sociétés. Pour les sociétés anonymes, dont les valeurs peuvent ou non être inscrites à la cote officielle, la publicité est régie par la deuxième directive sur les sociétés, qui met l'accent sur la publicité des renseignements financiers et dont la prochaine section du présent rapport fait la description détaillée.

La première directive sur les sociétés, dont les règles sont moins contraignantes, s'applique à la fois aux sociétés à responsabilité limitée et aux sociétés anonymes. Aux termes de la première directive, tous les États membres doivent inscrire dans leur législation nationale l'obligation pour elles de publier, au minimum, plusieurs renseignements de base, notamment les statuts et les règlements de la société, ainsi que leurs modifications, et certains détails se rapportant aux personnes autorisées à lier la société.

Chaque année, la société doit déposer son compte de capital autorisé et ses états financiers, ces derniers comprenant un bilan et un compte de profits et pertes. En vertu des règles de la CE, les documents déposés sont versés dans un registre, que le public peut consulter.

La directive prévoit aussi que la législation de chaque État membre doit rendre responsables les promoteurs d'une société non encore constituée s'ils contractent des obligations au nom de celle-ci et que la constitution de société n'a finalement pas lieu. Pour sa part, une société sera en général responsable envers les tiers des obligations qu'elle a contractées et qui dépassent le cadre de ses activités. Les sociétés canadiennes, dont la plupart n'ont plus à se plier à des restrictions en ce qui concerne le champ de leurs activités, devraient, lorsqu'elles créent une filiale dans la CE, prévoir une liste de leurs objets qui soit aussi généreuse que possible. On évitera ainsi de devoir plus tard modifier les statuts de la filiale et autres documents soumis à publicité.

5. Financement des entreprises

Le droit communautaire ne prévoit aucun minimum pour le capital social des sociétés à responsabilité limitée. Cette question est laissée à l'appréciation des législateurs nationaux. Le Royaume-Uni, par exemple, n'impose aucun minimum pour le capital social, contrairement à la plupart des autres pays de la CE. La première directive sur les sociétés ne contient pas non plus de règles portant sur l'émission de titres de la société ou sur le rachat, par la société, de ses propres titres, ni de règles relatives aux conditions d'achat des actions.

En revanche, la deuxième directive sur les sociétés contient des règles détaillées à ce sujet, et cela parce que les sociétés anonymes exercent en général davantage d'activités transfrontières et que le nombre de leurs actionnaires et de leurs créanciers rend plus impérative l'uniformité des mesures de protection. En particulier, la directive dit que les États membres doivent appliquer certaines règles minimales de publicité en ce qui concerne la répartition des actions d'une société anonyme, notamment le nombre et la valeur des actions à valeur nominale qui sont émises, ou, lorsque le droit national autorise l'émission d'actions sans valeur nominale, le nombre de ces actions. Les autres renseignements soumis à publicité concernent les droits afférents aux actions émises de plus d'une catégorie et les privilèges conférés aux personnes qui ont participé à la formation de la société. Ces exigences sont plus contraignantes que celles que l'on connaît en général au Canada, où les sociétés fermées ne sont pas en principe tenues de divulguer des renseignements sur la nature et la valeur des titres qu'elles émettent.

Une autre règle de la CE, à peu près inconnue au Canada, est contenue dans la deuxième directive. Elle prévoit pour les sociétés anonymes un capital social minimum de 25 000 unités de compte européennes (ÉCU), soit l'équivalent d'environ 40 000 $ canadiens (fin 1990). Par ailleurs, les règles de la Communauté sont moins contraignantes pour ce qui est des modalités de paiement, puisque seulement 25 p. 100 de la valeur nominale des actions doivent être acquittés au moment de la constitution de la société. Il n'est pas nécessaire que le solde du prix d'émission soit jamais réglé, mais

les actionnaires devront se plier à cette éventualité si la société vient à répondre de l'intégralité de son capital souscrit. Ces modalités de paiement diffèrent des règles appliquées au Canada, où les actions doivent être entièrement libérées à la date de leur émission, qu'il s'agisse d'une contrepartie en nature ou en espèces.

Les actions payables en nature doivent être acquittées intégralement dans les cinq ans de la constitution de la société. Une garantie additionnelle instituée par la Communauté en ce qui concerne le paiement des actions autrement qu'en espèces est l'obligation d'engager un expert indépendant, qui présentera un rapport décrivant la contrepartie et la méthode d'évaluation.

Les règles communautaires de financement des sociétés sont en général plus contraignantes qu'au Canada, pour ce qui est du droit des sociétés anonymes de racheter leurs propres actions et d'émettre des actions additionnelles sans d'abord les offrir aux actionnaires actuels en proportion du nombre d'actions qu'ils détiennent déjà. Au Canada, les sociétés ont en général le pouvoir d'acquérir leurs propres actions, sous réserve du maintien de la solvabilité de la société et sauf si les statuts interdisent cette opération. Les dirigeants de sociétés canadiennes ont aussi en général toute latitude pour émettre des actions additionnelles sans les offrir d'abord aux actionnaires actuels. La démarche adoptée par la Communauté dans ces domaines traduit des principes qui diffèrent quelque peu de ceux qui ont cours au Canada, puisqu'elle met l'accent sur la protection des droits plutôt que sur la liberté d'action de la société.

En vertu de la deuxième directive, les actionnaires doivent approuver toute réduction du capital souscrit d'une société, et les créanciers dont les droits sont antérieurs à la publication d'une décision de réduire le capital souscrit peuvent exiger que leurs créances soient garanties, ce à quoi ne peuvent généralement prétendre les créanciers de sociétés canadiennes. Aucune réduction ne peut avoir lieu si elle a pour effet de faire tomber à moins de 25 000 ÉCUs le capital souscrit d'une société. Il existe aussi une limite aux droits d'une société de distribuer des dividendes à ses actionnaires. Une distribution de dividendes ne peut avoir pour effet de faire tomber la valeur des actifs de la société au-dessous de la somme du capital souscrit et d'une modeste réserve, et elle ne peut non plus dépasser les bénéfices non répartis.

Le droit d'une société d'émettre ou de racheter des obligations est régi uniquement par les lois nationales des États membres.

6. Administrateurs et dirigeants

Peu de progrès ont été accomplis jusqu'à maintenant en ce qui concerne l'harmonisation des lois qui régissent les pouvoirs et obligations des administrateurs et des dirigeants. Ces règles sont encore contenues dans les lois nationales des États membres. De façon générale, la responsabilité des administrateurs et des dirigeants soulèvera moins de questions que ce n'est le cas au Canada, étant donné que leurs pouvoirs sont souvent plus restreints.

En ce qui concerne l'élection au poste d'administrateur d'une société, aucun État membre de la Communauté n'exige qu'un pourcentage des administrateurs d'une société soient des ressortissants de cet État, contrairement à ce que l'on observe au Canada. Dans la pratique, lorsqu'une société canadienne a en Europe une filiale de quelque envergure, les membres du conseil d'administration de cette filiale seront presque toujours des ressortissants du pays où elle a son siège social. Elle pourra ainsi profiter de leur influence et de leur réputation. Cependant, si la filiale est de dimensions modestes, elle trouvera souvent qu'il n'est pas aussi impératif de recourir à un état-major local.

Une entreprise canadienne qui établit une antenne dans la Communauté devra décider du genre de conseil d'administration qu'aura sa filiale. À l'heure actuelle, ce sont les règles nationales de l'État d'immatriculation qui détermineront le genre de conseil que peut avoir une société à responsabilité limitée ou une société anonyme. Dans chaque État, les sociétés à responsabilité limitée peuvent avoir une structure administrative encore plus simple que celle qu'imposent la plupart des lois canadiennes. Il pourra s'agir d'un administrateur unique, dont la tâche sera de gérer les affaires de la société.

La question est plus difficile pour les sociétés anonymes. En effet, la Communauté doit trouver un

moyen d'harmoniser l'administration de telles entreprises. Plusieurs États membres montrent une préférence pour la structure à deux niveaux, comme celle que prévoit le droit allemand, dans laquelle un directoire s'occupe des affaires courantes de la société tandis qu'un conseil de surveillance passe en revue les activités des dirigeants. Il y a aussi la formule du conseil à un seul niveau, qui comprend à la fois des administrateurs investis de pouvoirs de gestion et d'autres non, ceux-ci exerçant une surveillance sur ceux-là.

La raison de cette préférence est l'opinion, entretenue dans la plupart des États membres de la CE, selon laquelle toutes les sociétés anonymes devraient bénéficier de l'analyse objective d'administrateurs qui ne prennent pas part aux opérations quotidiennes de l'entreprise. Cette opinion est répandue aussi au Canada. Par exemple, une société ouverte constituée en vertu de la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes* doit compter au moins trois administrateurs, dont deux au moins doivent être des administrateurs externes. En Ontario, un membre au moins du conseil d'administration d'une société ouverte ne doit pas participer à la gestion. Le Royaume-Uni, quant à lui, s'oppose à des mesures qui empêcheraient les administrateurs d'une société ouverte d'être également ses dirigeants, quand bien même de telles mesures seraient plus indiquées pour l'organisation visée.

Les divergences d'opinion à ce sujet ont jusqu'à maintenant empêché l'unanimité concernant un projet de cinquième directive sur les sociétés, qui obligerait les sociétés anonymes à avoir des administrateurs sans pouvoir de gestion, dans une structure à deux niveaux ou bien à un seul. L'accord sur la cinquième directive est bloqué aussi par l'absence d'unanimité en ce qui concerne la place des travailleurs dans la gestion de la société. Cette question de la place des travailleurs est examinée plus en détail dans la section VI du présent rapport.

7. Tenue des registres financiers

a) Généralités

Les règles régissant la forme et le contenu des états financiers et des rapports sur les activités des sociétés ont fait l'objet d'un rapprochement considérable dans la Communauté. Cette uniformisation des règles de l'information financière réduit la possibilité pour les États membres de rivaliser entre eux sur ce point dans leur quête d'investissements. Les investisseurs et les créanciers sont avantagés eux aussi puisqu'ils peuvent s'en remettre à un ensemble unique de règles dans ce domaine.

Ces règles communautaires, que l'on trouve dans la quatrième, la septième et la huitième directives sur les sociétés, ne posent pas de grandes difficultés pour les directeurs financiers canadiens. En revanche, elles imposent un niveau inusité de publicité pour bien des sociétés fermées du Canada, qui ne sont pas nécessairement tenues par leur loi de constitution de publier leurs états financiers.

En vertu de ces directives, les sociétés à responsabilité limitée et les sociétés anonymes doivent chaque année préparer un bilan et un compte de profits et pertes, accompagnés d'informations sous forme de notes. Les états financiers doivent être présentés de la même façon chaque année, ou bien les écarts doivent être expliqués dans les notes. Le bilan et le compte de profits et pertes doivent tous deux être préparés selon des formes précises. Deux formules sont possibles pour le bilan, quatre pour le compte de profits et pertes. Les formalités sont moins contraignantes pour les petites sociétés. Une petite société est une société qui remplit deux des trois conditions suivantes : ses actifs ne dépassent pas un million d'ÉCUs, son chiffre d'affaires ne dépasse pas 2 millions d'ÉCUs, et elle n'a pas plus de 50 employés.

Les méthodes d'évaluation ne peuvent pas elles non plus varier d'une année à l'autre. L'évaluation doit en général être fondée sur le prix d'achat ou sur le coût de production, mais certains États membres exigent ou permettent l'emploi de la méthode du coût de remplacement pour établir la valeur des stocks ou des immobilisations. Cette méthode permet de rajuster la valeur des actifs en fonction de l'inflation. Les immobilisations doivent être amorties sur la durée de leur vie utile. Le prix d'achat, ou bien le coût de production, de biens interchangeables peut être calculé selon la méthode du coût moyen pondéré, celle de l'épuisement

successif, celle de l'épuisement à rebours ou bien une méthode comparable.

Les notes annexées aux états financiers doivent décrire les méthodes d'évaluation employées, indiquer les obligations à long terme de la société (plus de cinq ans) et ses obligations garanties, ainsi que les sommes versées ou à verser aux dirigeants, aux cadres et aux surveillants.

Au surplus, la société doit préparer un rapport annuel qui, en même temps que ses états financiers, doit être publié dans l'État membre où la société est immatriculée, conformément aux lois nationales. Une société, qu'elle soit anonyme ou à responsabilité limitée, immatriculée dans un État membre de la CE, doit généralement déposer des comptes consolidés, y compris des renseignements se rapportant à toute filiale sous son contrôle. Toutefois, la filiale européenne d'une société canadienne ne sera pas tenue de présenter des comptes consolidés en ce qui concerne sa société mère.

b) Exigences de contrôle

En vertu des règles de la CE, les sociétés à responsabilité limitée comme les sociétés anonymes doivent faire vérifier leurs états financiers, mais chaque pays membre a le droit de ne pas imposer cette obligation. De la même façon, le droit communautaire permet aux États membres de dispenser les petites sociétés des formalités de contrôle. Lorsque le contrôle des comptes est obligatoire, il équivaut à une contrainte supplémentaire, à laquelle sont soustraites certaines sociétés fermées du Canada.

c) Comptes consolidés

Dans la Communauté, comme ailleurs, l'expansion des entreprises se présente souvent de façon telle qu'il en résulte de nouvelles filiales, pour lesquelles c'est néanmoins le siège social qui prend les décisions. Pour donner un portrait financier fidèle du réseau de sociétés dans un tel cas, les règles comptables de la Communauté imposent en général la préparation de comptes consolidés, chaque fois qu'une société immatriculée dans la CE contrôle effectivement la gestion d'une autre société, où que cette dernière soit située.

Les États membres peuvent dispenser les petites sociétés de l'obligation de présenter des comptes consolidés, si elles répondent à au moins deux des trois conditions suivantes : la valeur des actifs ne dépasse pas 4 millions d'ÉCUs, le chiffre d'affaires ne dépasse pas 8 millions d'ÉCUs, et l'entreprise ne compte pas plus de 250 employés. Les règles régissant la préparation et la publication des comptes consolidés sont essentiellement les mêmes que celles qui s'appliquent aux sociétés à titre individuel.

d) Normes de contrôle

Pour assurer l'application d'une norme universelle dans l'examen de l'information financière, la huitième directive du Conseil régit les conditions de nomination des commissaires aux comptes, à l'échelon communautaire.

8. Réorganisations des sociétés

a) Fusions à l'intérieur d'un État membre

Une fois établie dans la Communauté, la filiale d'une société canadienne pourra vouloir acquérir une autre entreprise. Un ensemble de normes d'application communautaire figure dans la troisième directive sur les sociétés, qui prévoit des clauses de sauvegarde pour les fusions faisant intervenir des sociétés d'un même État membre. La directive énonce des règles minimales, que chaque État membre doit intégrer dans sa législation nationale. Ces règles s'appliquent lorsqu'une société anonyme est liquidée sans être dissoute et transfère toutes ses actions à la société absorbante, en échange d'actions de cette dernière.

Les règles s'appliquent aussi à la fusion par combinaison, dans laquelle deux ou plusieurs sociétés anonymes sont liquidées, après transfert de leur actif et de leur passif à une nouvelle société et émission d'actions de la nouvelle société aux actionnaires des sociétés constituantes.

Avant de fusionner, les sociétés doivent préparer un rapport, dans lequel sont désignées les sociétés et qui indique le rapport d'échange des actions et la participation aux bénéfices, ainsi que les droits des détenteurs de chaque catégorie d'actions de la société absorbante. Ce rapport doit être publié au

moins un mois avant qu'une assemblée générale des actionnaires de chaque société ne soit convoquée pour approuver la fusion projetée.

Des experts indépendants, en général comptables ou juristes, représentant chacune des entreprises, doivent aussi examiner les conditions de la fusion projetée. Les experts doivent à leur tour faire rapport aux actionnaires, en leur indiquant, entre autres choses, si les évaluations et les rapports d'échange des actions sont raisonnables. C'est là une formalité que n'impose pas en général le droit canadien des sociétés, les dirigeants d'une société devant eux-mêmes procéder aux évaluations pertinentes.

Pour que la fusion soit approuvée, soit par la société absorbante, soit par la société cible, il faut une majorité des deux tiers des actions avec droit de vote ou du capital souscrit, sauf si les actions dont le droit de vote est exercé représentent au moins la moitié du capital souscrit. Dans un tel cas, la majorité simple suffit. Les conditions des obligations émises par une partie à la fusion peuvent aussi donner aux détenteurs le droit d'approuver ou de rejeter la proposition.

Les États membres fixent leurs propres critères pour la protection des créanciers dont les créances sont antérieures à la fusion. La directive prévoit uniquement que les créanciers doivent recevoir une protection suffisante dans chaque État membre. Les créanciers comprennent les obligataires, sauf s'ils ont expressément approuvé la fusion.

La directive sur les fusions prévoit aussi des procédures simplifiées en ce qui concerne l'acquisition d'une filiale par une société mère, lorsque cette dernière détient au moins 90 p. 100 des actions avec droit de vote de la filiale.

b) Fusions transfrontalières

Une dixième directive, encore à l'état de projet, régirait la fusion de deux ou plusieurs sociétés anonymes immatriculées dans différents États membres de la CE. À l'heure actuelle, l'absence d'uniformité des règles nationales sur les fusions complique ce genre d'opérations, ce qui oblige les sociétés candidates à une fusion à composer avec une diversité de lois locales. Par exemple, certains États membres imposent des contraintes considérables aux fusions de ce genre, en exigeant par exemple l'approbation unanime des actionnaires.

c) Offres publiques d'achat ou d'échange

Le droit communautaire est encore en évolution pour ce qui est du traitement uniforme des offres publiques d'achat ou d'échange. Toutefois, d'importantes divergences de vues entre les États membres ont jusqu'à maintenant empêché l'adoption d'un ensemble de règles uniformes dans ce domaine. Plusieurs pays de la CE, en particulier le Royaume-Uni, appuient le principe des acquisitions commerciales agressives en l'affichant comme un garant de la compétitivité. Pour encourager les offres publiques d'achat, il faut établir des limites aux mesures défensives que peuvent prendre les sociétés cibles. L'Allemagne et les Pays-Bas, pour leur part, croient que les O.P.A. ou O.P.E. inamicales vont à l'encontre du but recherché et ces deux pays favorisent le maintien des mesures défensives.

À titre de solution de compromis, on a amendé récemment un projet de treizième directive sur les offres publiques d'achat ou d'échange, d'une façon qui limiterait l'effet du droit communautaire dans ce domaine aux offres portant sur les titres de sociétés inscrites à la cote officielle d'un État membre. Une version antérieure de ce projet de directive englobait toutes les sociétés anonymes, inscrites ou non à la cote officielle. Simultanément, la version amendée de la directive restreint notablement les possibilités de réplique offertes à la société cible. Aux termes des règles projetées, la société cible ne pourrait, dans la plupart des cas, émettre des titres avec droit de vote, augmenter ou diminuer sensiblement son actif ou son passif, ni racheter ses propres actions, pendant une période de temps pouvant durer plusieurs mois. On croit que de telles règles sont trop arbitraires et pourraient entraver la société cible dans ses activités commerciales. C'est pourquoi il s'écoulera encore quelque temps avant que la treizième directive ne soit adoptée.

La directive projetée prévoit aussi qu'il y a offre publique d'achat lorsqu'une personne physique ou morale offre d'acquérir des titres qui lui donneraient au moins un tiers des actions avec droit de vote de la société cible. Dans un tel cas, l'auteur de l'offre doit offrir d'acquérir tous les titres de la société cible; les offres partielles sont interdites.

L'obligation de faire une offre publique d'achat portant sur la totalité des titres de la société cible pourrait imposer à l'acquéreur un coût élevé d'acquisition, si tous les titres lui sont cédés. Au contraire, en vertu des règles fédérales canadiennes, l'offre publique d'achat peut porter sur une partie seulement des titres en circulation de la société cible. Si toutes les actions de la société cible sont présentées à l'auteur de l'offre, celui-ci peut acheter seulement la quantité souhaitée, en proportion des blocs détenus par chacun des éventuels cédants.

En l'absence de règles communautaires uniformes régissant les O.P.A. et O.P.E., les lois nationales des États membres continuent de s'appliquer. Si les tentatives d'harmonisation faites par la CE à cet égard suscitent une telle controverse, c'est parce que les règles des États membres sur ce point présentent des divergences notables.

Au Royaume-Uni, la situation est assez semblable à celle qui prévaut au Canada et aux États-Unis. Dans ces pays, les dirigeants de sociétés sont libres de résister à des O.P.A. inamicales en usant de divers moyens, par exemple en vendant des actifs ou en dépensant les réserves d'encaisse, mais il n'en reste pas moins que les O.P.A. dans ces pays sont nombreuses, et cela pour deux raisons. D'abord, beaucoup de sociétés comptent de nombreux actionnaires, et ensuite il n'existe pas de mécanismes de défense propres aux offres publiques d'achat.

Par ailleurs, en France, le milieu des affaires et les pouvoirs publics ont ces dernières années adopté une attitude plus propice aux offres publiques d'achat. Plusieurs obstacles administratifs aux O.P.A. ont en effet été allégés. Par exemple, de nouvelles règles entreront en vigueur au milieu de 1991, qui limitent le droit d'une société de résister à une O.P.A. en émettant des actions à une société apparentée, contre des actions de cette dernière. La privatisation de plusieurs grandes entreprises et l'ouverture, ces dernières années, du capital de nombreuses sociétés françaises ont aussi facilité l'acquisition, par les investisseurs, du contrôle effectif d'entreprises françaises.

En revanche, il est extrêmement difficile de lancer une O.P.A. inamicale aux Pays-Bas ou en Allemagne. En droit néerlandais, une société n'est pas considérée simplement comme le prolongement de ses actionnaires. Les administrateurs doivent plutôt agir dans le sens des intérêts généraux de la société, qui sont réputés inclure ceux des employés, des créanciers et peut-être même des clients. La direction a le pouvoir de rejeter une offre, même si la majorité des actionnaires l'appuient.

Outre la prudence qui caractérise le milieu des affaires allemand, il est un autre obstacle, en Allemagne, aux O.P.A. inamicales. C'est que les sociétés allemandes comptent souvent très peu d'actionnaires. Sur les quelque 600 sociétés dont les titres étaient inscrits à la cote des bourses allemandes à la fin de 1989, il y en avait moins de 10 p. 100 dans lesquelles le grand public détenait au moins la moitié des actions. Dans la plupart des cas, le contrôle est exercé par des particuliers, des clans familiaux ou des banques allemandes, ces dernières n'étant pas soumises aux mêmes restrictions que leurs homologues canadiennes en ce qui concerne les participations dans les entreprises.

9. Législation sur la concurrence

La Communauté a rapproché de deux façons les lois internes des États membres relatives à la concurrence. Les règles qui empêchent les pratiques commerciales anticoncurrentielles s'appliquent à toutes les entreprises effectuant des opérations transfrontières dans la CE. Les lois nationales régissent les pratiques restrictives dans un État membre donné, mais les règles de la CE établissent une norme qui s'applique aux échanges entre États membres.

Le droit communautaire dans ce domaine s'écarte des dispositions de la *Loi canadienne sur la concurrence*, en ce qui concerne certains comportements illicites et la façon dont il en est disposé, mais il y a aussi des similitudes importantes quant aux genres de conduite commerciale que chacun des systèmes vise à prévenir. Plus précisément, un comportement anticoncurrentiel aux termes du code de la CE comprend la collusion en vue d'imposer des prix, de contrôler la production ou les investissements ou de partager un marché, lorsque de tels procédés nuisent aux échanges entre États membres. De la même façon, les entreprises qui contrôlent une part importante d'un marché donné ne peuvent

s'autoriser de leur position dominante pour imposer aux échanges entre États membres des prix inéquitables ou d'autres conditions. Il peut y avoir des dispenses si l'on peut démontrer qu'une pratique illicite améliore les conditions de la production ou le progrès économique en général et n'entrave pas indûment la concurrence.

Les dispositions de la CE dans ce domaine sont souvent moins détaillées que celles de la législation canadienne, qui interdit plusieurs autres activités, notamment la conspiration, la publicité trompeuse et diverses techniques de commercialisation, telles que les ventes pyramidales. Par ailleurs, les tribunaux communautaires et les tribunaux nationaux se sont appliqués au fil des ans à instruire contre ceux qui prétendument violent la législation communautaire sur la concurrence et, le cas échéant, à les inculper. Ils ont d'ailleurs souvent interprété cette législation de façon libérale. Les entreprises canadiennes qui opèrent dans la CE devraient s'assurer que les accords importants auxquels elles sont parties sont conformes à cette législation. La Commission européenne dispose d'un pouvoir juridictionnel à ce chapitre, exercé par la Cour européenne de justice. Cependant, les tribunaux nationaux peuvent eux aussi faire appliquer le droit européen de la concurrence, qui prévoit l'imposition d'amendes aux contrevenants et l'annulation des contrats illégaux.

Deuxièmement, un règlement de la CE entré en vigueur en septembre 1990 régit les fusions transfrontalières ayant une dimension communautaire. Le règlement a pour objet d'empêcher les grandes entreprises d'exercer un pouvoir économique excessif en fusionnant les unes avec les autres, et ainsi de réduire la concurrence. Une explication plus détaillée de ce texte figure dans le *Rapport du groupe de travail interministériel sur la politique de la concurrence - Europe 1992* (ABCEC, 1991).

En vertu du règlement, une fusion ayant une dimension communautaire est définie comme une fusion dans laquelle le chiffre d'affaires global des entreprises concernées équivaut, dans le cas d'entreprises industrielles ou d'entreprises de services non financiers, à au moins 5 milliards d'ÉCUs, et dont au moins deux des entreprises gagnent plus de 250 millions d'ÉCUs, sauf si au moins les deux tiers du chiffre d'affaires de chaque entreprise sont réalisés dans un État membre. Les seuils élevés qui doivent être atteints pour que le règlement trouve application font que, dans la plupart des cas, il ne concernera que les plus importantes des filiales canadiennes établies dans la CE. Cependant, le règlement pourra s'appliquer à une petite société si elle fait partie d'une fusion visant plusieurs grandes entreprises.

Dans l'examen d'une fusion qui répond aux critères du règlement, la Commission européenne se demandera principalement si la fusion projetée restreint ou non la concurrence. Cet examen portera sur plusieurs facteurs, dont les incidences économiques sur les fournisseurs et les consommateurs et l'instauration de barrières dans les secteurs industriels concernés.

Simultanément, le règlement permet à la Commission d'examiner plusieurs facteurs dont les entreprises en voie de fusionner pourraient s'autoriser pour justifier leur regroupement. Ce sera le cas, par exemple, si une union commerciale est susceptible d'améliorer la structure concurrentielle de l'économie de la Communauté. Un argument analogue est autorisé par la *Loi canadienne sur la concurrence*, en vertu de laquelle les entreprises en voie de fusionner peuvent invoquer l'ampleur de la concurrence étrangère. La législation reconnaît donc que la concentration des moyens internes de production n'est pas nécessairement nuisible, si le marché a accès à des produits rivaux importés.

Étant donné que le règlement sur les fusions transfrontalières est tout récent, il est impossible de prédire comment la Commission européenne traitera chaque cas d'espèce. Il est probable qu'au début, la Commission hésitera à restreindre les fusions, sachant que bien des entreprises de la Communauté doivent accroître leur taille et leur échelle si l'on veut qu'elles rivalisent efficacement sur les marchés mondiaux avec les géants américains et japonais.

Les entreprises qui envisagent une fusion répondant aux critères énoncés dans le règlement doivent en informer la Commission européenne dans la semaine qui suit soit la signature d'un accord, soit le lancement d'une offre publique d'achat, selon la première éventualité. Si la Commission veut enquêter sur la fusion, elle doit annoncer sa décision de le faire dans le mois qui suit la date de

l'avis. Elle dispose alors de quatre mois supplémentaires pour procéder à l'enquête et annoncer sa décision.

Les règles qui régissent les groupements d'entreprises résultant de la fusion d'activités commerciales effectuées principalement dans un seul État membre relèvent du droit national de chacun des pays de la CE.

10. Droits et recours des actionnaires

Sauf en ce qui a trait aux règles communautaires décrites dans le présent rapport, les droits et recours des actionnaires sont régis par les lois nationales des États membres de la CE. C'est pourquoi d'importantes différences locales existent encore dans ce domaine. Le droit néerlandais, par exemple, limite les droits des actionnaires, donnant plutôt à la direction une latitude considérable pour exploiter l'entreprise. Au Royaume-Uni, les administrateurs des sociétés anonymes ont des pouvoirs considérables, grâce aux règles selon lesquelles les procurations non retournées équivalent à un appui de la position du conseil relativement à toute résolution. En revanche, la législation canadienne reconnaît aux actionnaires des droits considérables, qui restreignent les pouvoirs de la direction.

11. Liquidation

La Communauté n'a pas encore adopté de règles uniformes portant sur la liquidation des sociétés. La liquidation est encore régie par le droit national de l'État membre dans lequel la société est immatriculée.

12. Règlement des différends

En principe, les règles de la CE l'emportent sur la législation nationale des États membres lorsqu'il y a incompatibilité. En pratique, les litiges susceptibles de naître lorsque des entreprises estiment que leurs droits ont été violés sont souvent complexes et ne sauraient être traités en détail dans le présent rapport.

Pour résumer, il convient de noter que la législation de la Communauté donne aux particuliers et aux entreprises, dans de tels cas, le droit d'engager une action devant la Cour européenne de justice, s'ils ont ce qu'on appelle un «intérêt suffisant». Tandis qu'au Canada, les tribunaux ont élargi l'étendue d'un tel droit, la Cour européenne a interprété ce droit de façon très restrictive. Le résultat, c'est que les litiges seront presque toujours portés devant les tribunaux nationaux. Une action pourra, par exemple, être engagée lorsqu'on allègue la contrefaçon d'un droit de propriété intellectuelle ou lorsqu'un employé estime avoir été injustement traité. Ce pourra être parce qu'un État membre n'a pas mis en œuvre une directive comme il l'aurait fallu ou bien parce qu'un règlement est mal appliqué par un organisme administratif.

Lorsqu'une affaire n'intéresse que le droit interne, l'action suivra son cours normal devant les tribunaux nationaux. Lorsque l'affaire porte sur une allégation de non-conformité du droit interne aux règles communautaires, la personne physique ou morale qui estime avoir été lésée engagera en général une action devant les tribunaux nationaux de l'État membre concerné. Dans les affaires complexes, le tribunal national qui est saisi ordonnera parfois le renvoi de l'affaire devant la Cour européenne. Lorsque l'affaire intéresse des ressortissants de plus d'un État membre, la juridiction sera déterminée par la Convention de la CE sur l'exécution des jugements.

Une autre façon de traiter un cas de prétendue non-conformité consiste à déposer une plainte auprès de la Commission européenne. Mais le plaignant perd dès lors le contrôle des procédures (et toute possibilité d'obtenir des dommages-intérêts), étant donné que c'est la Commission qui prend alors l'affaire en main.

III. GROUPEMENT EUROPÉEN D'INTÉRÊT ÉCONOMIQUE

Il existe un instrument particulier grâce auquel une entreprise canadienne peut exercer une diversité d'activités économiques dans toute la CE. Cet instrument s'appelle un groupement européen d'intérêt économique. Un groupement pourra être une structure particulièrement attrayante pour les sociétés canadiennes qui songent à s'associer à d'autres entreprises établies dans la Communauté. Il offre en effet tous les avantages d'une co-entreprise et moins d'inconvénients que cette formule. Cependant, seuls peuvent recourir à la formule du groupement les investisseurs canadiens qui sont déjà implantés dans la CE. S'il en est ainsi, c'est parce qu'un groupement ne peut être formé qu'entre des entreprises déjà immatriculées dans la Communauté.

Désireux d'assurer une meilleure cohésion que celle qu'autorisent les règles actuelles du droit des sociétés, mais reconnaissant que les États membres ne sont pas encore en état d'adopter un ensemble complet de règles communautaires sur les sociétés, la CE a plutôt adopté un règlement, qui est entré en vigueur en juillet 1989. Ce règlement, qui est une solution de compromis, établit le principe du groupement. Entre juillet 1989 et la fin de 1990, quelque 120 groupements ont vu le jour.

Un groupement est une organisation commerciale établie par deux ou plusieurs fondateurs de différents États membres, qui possède tous les attributs de la personnalité juridique (le pouvoir d'acquérir des actifs, de contracter des emprunts et d'ester en justice), sauf que les fondateurs demeurent comptables des obligations du groupement, notamment au plan fiscal. L'intérêt du groupement, c'est qu'il peut être immatriculé de la même façon dans tout pays de la Communauté qui a approuvé cette formule. L'Italie, l'Espagne, la Grèce, le Portugal et le Luxembourg autoriseront bientôt l'immatriculation des groupements sur leur territoire. Le groupement est essentiellement régi par un corps de règles communautaires uniformes, notamment au chapitre des formalités de constitution et de liquidation, et il n'y a pas de règles minimales en ce qui concerne la structure du capital.

Sous plusieurs aspects, un groupement ressemble à la fois à la co-entreprise et à la société en nom collectif, mais avec certains avantages en plus. Contrairement à une co-entreprise, un groupement a une personnalité morale propre, qui donne l'idée d'une certaine permanence. Une société en nom collectif présente elle aussi une certaine permanence, mais l'existence de règles communautaires rend l'administration d'un groupement plus facile que celle d'une société en nom collectif ou d'une co-entreprise. Les lois nationales ne s'appliqueront aux groupements que dans les aspects expressément prévus par le règlement sur les groupements, par exemple lorsque c'est la validité du contrat qui est en cause ou lorsque le règlement ne dispose pas de certaines questions, comme l'insolvabilité ou la liquidation.

Mais il y a des limites à ce que peut faire un groupement. Pour obtenir l'approbation des États membres de la CE quant au droit de former des groupements, on s'est entendu pour qu'un groupement ne puisse être un centre de profit pour les participants. Un groupement a plutôt pour objet d'améliorer ou de faciliter les activités lucratives des entités qui le composent. C'est pourquoi un groupement ne peut avoir plus de 500 employés. On veut que les emplois et les bénéfices demeurent concentrés dans les entreprises participantes. Mais rien n'empêche un groupement de générer des bénéfices. Au surplus, un groupement n'a pas le pouvoir de contrôler les activités de ses membres, et il ne peut détenir des actions de l'un quelconque d'entre eux.

Eu égard à ces limites, la structure du groupement permet aux entreprises participantes d'exercer de multiples activités, qui peuvent favoriser leurs objectifs commerciaux. Par exemple, plusieurs sociétés peuvent former un groupement pour effectuer des activités de recherche et de développement. Les résultats de cette recherche peuvent alors être commercialement exploitée par les entreprises fondatrices. Un groupement peut aussi servir à mettre sur pied une opération commune de commercialisation ou d'achat pour les entreprises participantes.

Une entreprise canadienne peut participer de deux façons à un groupement. Si elle a des filiales dans plus d'un pays membre de la CE, deux ou plusieurs de ces filiales peuvent être les fondateurs d'un groupement. Une entreprise canadienne qui est implantée dans un seul pays de la CE peut elle aussi faire partie d'un groupement, en s'associant à une ou plusieurs entreprises non apparentées qui sont situées dans d'autres États membres.

Le fondement d'un groupement est un contrat conclu entre ses membres, qui peuvent être soit des entreprises, soit des particuliers. Toutefois, les entreprises participantes doivent être immatriculées dans des pays de la CE, ce qui veut dire qu'elles doivent être des sociétés par actions ou des sociétés en nom collectif. Une succursale ne peut être membre d'un groupement.

Un groupement doit avoir au moins deux membres. Dans le cas le plus courant, soit un groupement composé de sociétés par actions dûment constituées, au moins deux participants doivent avoir leurs sièges sociaux dans différents États membres. S'il s'agit de particuliers, ils doivent exercer la majeure partie de leurs activités commerciales dans différents États membres.

Le règlement prévoit qu'un groupement prend naissance par la signature d'un contrat qui énonce les droits et obligations des divers participants. Comme pour un contrat de co-entreprise, un contrat de groupement précisera le mode de répartition des bénéfices et la durée de l'accord, encore que celui-ci puisse être permanent, comme une société par actions. Le contrat doit aussi indiquer le nom choisi pour le groupement, et ce nom doit être précédé ou suivi des mots «Groupement européen d'intérêt économique», ou bien de l'abréviation GEIE.

Le contrat doit aussi indiquer l'adresse du bureau central du groupement et donner une description de son objet commercial, ainsi que le nom et le domicile de chaque participant. Dans certains cas, un État membre peut exiger des renseignements complémentaires pour procéder aux formalités d'immatriculation. Le contrat de groupement doit être déposé auprès d'un bureau d'immatriculation désigné de l'État membre dans lequel le groupement aura son siège social, ainsi que toute modification subséquente apportée au contrat ou à l'information qu'il contient. Un exemplaire du contrat doit être publié au journal officiel de l'État membre.

Un groupement doit avoir un bureau officiel dans la Communauté. Ce bureau doit être situé soit à l'endroit où le groupement exerce ses propres activités administratives, soit à l'endroit des activités administratives d'un participant. Toutefois, le domicile d'un groupement peut être modifié dans le même État membre ou bien être transféré dans un autre État membre.

En général, un groupement est géré par une ou plusieurs personnes, qui sont désignées soit par le contrat de formation du groupement, soit par décision des participants, lesquels conservent le contrôle ultime du groupement. Chaque participant dispose d'une voix pour les décisions importantes qui doivent être prises par le groupement. Le contrat peut donner plus d'une voix à un participant, mais pour protéger les intérêts minoritaires, aucun participant ne peut détenir au départ la majorité, et l'unanimité est nécessaire pour certains changements fondamentaux, notamment un changement des objectifs du groupement, un changement de son mode de votation ou un changement de sa composition.

En ce qui concerne la responsabilité, notamment fiscale, toutes les obligations du groupement sont assumées par ses membres. Chaque participant répond de sa part des impôts, dans le pays de son domicile, en proportion du revenu qui lui revient de par l'accord de groupement. Il est recommandé aux participants d'obtenir les uns des autres une garantie ou assurance pour ce qui est des obligations non fiscales, puisque, comme dans une société en nom collectif, chaque membre répond de l'intégralité du passif du groupement.

IV. LA SOCIÉTÉ EUROPÉENNE

Pour instituer un droit des sociétés parfaitement harmonisé, la Communauté doit autoriser la formation d'une société commerciale européenne, qui serait régie par des règles communautaires, indépendamment des lois nationales des États membres. Le rapport entre le droit européen des sociétés et le droit des sociétés de chaque État membre serait alors semblable à celui qui existe au Canada, où les investisseurs peuvent choisir entre une constitution de société aux termes de la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes* ou une constitution de société aux termes du droit des sociétés de telle ou telle province.

La dernière version d'un éventuel règlement portant statut de la société européenne a été proposée par la Commission européenne en 1989. La proposition actuelle intéresse davantage les États membres que la cinquième directive concernant la structure de la société anonyme, qui est expliquée dans la section II-6 du présent rapport. Contrairement à la cinquième directive, qui imposerait des règles impératives à tous les pays de la CE, le règlement portant statut de la société européenne serait facultatif : il s'appliquerait à toutes les sociétés constituées en vertu de ses dispositions, mais n'empêcherait pas un investisseur de constituer une société en vertu du droit d'un État membre, modifié pour refléter les règles communautaires. Les États membres disposeraient aussi d'une certaine latitude pour adopter des règles concernant la question délicate de la place des travailleurs dans une société européenne.

Les divers États membres ne sont pas encore parvenus à un accord sur le sujet, ni sur la façon de structurer le mécanisme administratif de la société européenne. Les divergences sont telles que le règlement proposé et la directive qui l'accompagne portant sur la place des travailleurs dans la future société européenne sont encore loin d'une ratification. Cependant, les dispositions contenues dans les deux documents méritent d'être résumées, à l'intention des éventuels investisseurs canadiens, car elles indiquent la voie dans laquelle s'engage probablement la CE au chapitre de la réglementation des entreprises.

Le règlement permettrait à des sociétés anonymes ou à responsabilité limitée de constituer une société européenne, à condition qu'au moins deux des sociétés fondatrices soient domiciliées dans des États membres différents. Sur ce point, le règlement traduit le désir des États membres de conserver leur souveraineté, lorsqu'une entité commerciale ne déborde pas leurs frontières. Au Canada, en revanche, les investisseurs peuvent constituer une société en vertu de la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes*, même si leurs opérations ne dépassent pas les frontières d'une province.

Le capital social minimum de la future société européenne est de 100 000 ÉCUs, et le quart doit être libéré au moment de la fondation. Le siège social de la société doit être dans l'État membre où la gestion et le contrôle sont effectivement exercés. On veut par là s'assurer que des règles nationales s'appliqueront, soit parce que le règlement proposé renvoie expressément au droit national, soit parce qu'un problème se pose qui n'est pas traité expressément par le règlement. Une société européenne pourra modifier l'endroit de son siège social, après que ses actionnaires auront approuvé la modification de ses statuts à cette fin.

Le règlement contient aussi des dispositions relatives à la publicité de la société, à la formation de celle-ci et à l'émission et au rachat de ses titres. La plupart d'entre elles sont déjà connues des gens d'affaires de la Communauté, puisqu'elles s'inspirent en grande partie des directives existantes.

Une disposition du règlement proposé, celle qui oblige les sociétés à choisir soit un conseil d'administration à deux niveaux, soit un conseil à un seul niveau, soulève des difficultés. Ces deux structures de gestion, semblables à celles dont fait état le projet de cinquième directive sur les sociétés, sont décrites dans la section II-6 du présent rapport. Cependant, comme dans le cas de la cinquième directive, cette disposition ne fait pas l'unanimité.

L'autre point de désaccord concerne la participation des travailleurs aux décisions de la société. Les

États membres, et dans certains cas les sociétés elles-mêmes, pourraient choisir le genre de participation qui leur convient, mais les règles contenues dans un projet de directive accompagnant le règlement obligeraient une société européenne (quelle que soit sa taille) à prévoir une forme ou une autre de participation des travailleurs aux décisions de la société. Cette participation pourrait aller de l'appartenance pure et simple au conseil d'administration à l'obligation pour la direction d'informer et de consulter régulièrement les travailleurs quant au progrès de l'entreprise et aux propositions susceptibles de modifier sensiblement la nature des opérations de la société. Il pourrait s'agir d'une proposition visant la fermeture d'une usine, la vente ou l'acquisition d'un actif important ou encore la réorganisation substantielle de la société.

La question des relations entre patrons et travailleurs, dans la Communauté, est traitée plus en détail dans la section VI du présent rapport.

V. FISCALITÉ

L'harmonisation des règles fiscales à l'échelon communautaire se fait lentement, surtout parce que l'unanimité est requise pour l'adoption de règles qui limitent la souveraineté d'un État membre sur sa politique fiscale. Néanmoins, plusieurs mesures importantes ont été prises récemment, qui simplifient les aspects fiscaux des investissements canadiens ou autres, dans la Communauté et qui allègent de façon générale le fardeau fiscal.

1. Retenue sur les dividendes

En vertu de règles adoptées récemment, les pays de la CE se sont entendus pour éliminer toute retenue lorsqu'une filiale établie dans un État membre verse des dividendes à sa société mère établie dans un autre, si la société mère détient au moins 25 p. 100 des actions avec droit de vote de la filiale. Chacun des pays membres peut réduire ce pourcentage.

À la faveur de cette modification, les entreprises, canadiennes ou autres, qui investissent dans la Communauté pourront fonder leurs décisions d'investissement sur des motifs commerciaux plutôt que fiscaux. Il sera aussi plus intéressant pour une société constituée dans un État de la Communauté d'établir une filiale dans un autre État membre, plutôt que simplement une succursale. Cette suppression de la retenue s'applique aux sociétés à responsabilité limitée comme aux sociétés anonymes.

Aux termes de diverses conventions fiscales bilatérales conclues entre les États membres de la CE, de nombreux dividendes passent déjà d'un pays à un autre en franchise d'impôt. Cependant, plusieurs taux de retenue s'appliquent dans les autres cas, ce qui accroît ou diminue le coût d'exploitation d'une filiale dans certains pays. L'établissement d'une succursale est donc pour plusieurs raisons une formule souvent plus intéressante pour une entreprise qui veut effectuer des opérations dans un autre pays de la CE.

Dans certains pays de la CE, une société ne peut reporter en aval le solde de la retenue versée par sa filiale établie dans un autre État membre. Dans un tel cas, une société mère dont le revenu imposable au cours d'une année est inférieur à la somme retenue sur les dividendes qu'elle a reçus de sa filiale perdra la différence. Même si le solde est récupérable, il s'écoule beaucoup de temps, parfois des années, avant qu'il ne soit payé, ce qui peut causer des problèmes de trésorerie. En revanche, aucun État membre ne prélève un impôt à la source sur les bénéfices qu'une succursale expédie dans un autre pays. Le problème est ainsi évité.

En vertu des nouvelles règles, un État membre conserve le droit de percevoir une taxe sur les dividendes versés. Cette taxe est censée refléter les avantages conférés à la société mère par l'existence de la filiale. Cependant, elle ne peut être supérieure à 5 p. 100 des dividendes versés par la filiale.

La nouvelle règle touchant la retenue sur les dividendes a pour effet de mettre les filiales et les succursales sur un pied d'égalité pour ce qui est du rapatriement des bénéfices. La règle doit être exécutée dans tous les États membres d'ici le début de 1992, sous réserve de dispositions transitoires particulières pour l'Allemagne, la Grèce et le Portugal.

Une société canadienne qui a une filiale dans la Communauté doit encore régler la question de la réception, au Canada, des dividendes de cette filiale. Les nouvelles règles ne modifient pas le principe de la retenue sur les sommes versées à des bénéficiaires hors Communauté. Dans ce cas, la retenue demeure régie par le droit national du pays dans lequel la filiale est constituée. En vertu des traités bilatéraux conclus entre le Canada et chaque pays de la Communauté[2], le taux de retenue est soit de 10 p. 100, soit de 15 p. 100, à l'exception du Luxembourg, où il est de 5 p. 100. Pour des raisons de trésorerie, une société canadienne sera peut-être bien avisée en constituant une filiale dans un pays de la CE qui impose un faible taux de retenue sur les bénéfices ainsi rapatriés au Canada. Toutefois, la filiale devra faire état d'opérations commerciales de quelque envergure dans ce pays, à défaut de quoi son statut de filiale pourrait être ignoré. On dira en effet que son seul objet est d'éluder l'impôt.

Une mesure visant à éliminer la retenue sur les versements d'intérêts et de redevances sera probablement adoptée dans un avenir assez proche, ce qui simplifiera encore davantage les versements entre sociétés à l'intérieur de la Communauté. Les gouvernements des pays qui sont plutôt des importateurs de technologie - surtout la Grèce et le Portugal - ont objecté qu'une telle mesure, en ce qui concerne les redevances, les obligera à renoncer à d'importantes recettes fiscales. Mais on pense régler le problème en prévoyant pour ces pays une longue période de transition avant qu'ils ne soient soumis aux nouvelles règles.

2. Fiscalité directe

Les règles de base de l'impôt sur les sociétés qui sont applicables aux investissements, sous contrôle canadien ou autre, dans la Communauté sont contenues exclusivement dans les lois de chacun des États membres. Dans certains cas, il sera important pour un investisseur qui désire s'implanter dans la CE de déterminer quel pays donne les résultats les plus favorables après impôts, eu égard à la fiscalité de ce pays et au régime appliqué par ce pays aux dividendes, aux intérêts et aux redevances qui sont versés par la filiale européenne à la société mère canadienne.

Simultanément, une mesure utile d'harmonisation, adoptée par la Communauté en 1990, doit être exécutée dans les États membres d'ici le début de 1992. Cette mesure nouvelle permet aux sociétés anonymes et à responsabilité limitée, n'importe où dans la CE, de différer le paiement de l'impôt sur les gains en capital auxquels peut donner lieu la fusion transfrontalière de deux ou plusieurs sociétés ou la scission d'une société en deux ou plusieurs autres. C'est là une modification des règles existantes, en vertu desquelles un impôt peut ou non être payable, selon le pays où sont situés les actifs concernés.

En vertu de la nouvelle règle, une société sous contrôle canadien ou autre dont le siège social est dans un État membre de la CE ne sera pas soumise à l'impôt sur les gains en capital lorsqu'elle disposera d'actifs acquis à la suite d'une fusion avec une société immatriculée dans un autre pays de la Communauté, ou à la suite d'une scission transfrontalière en deux ou plusieurs sociétés.

Simultanément, la société qui acquiert les actifs en question devra prendre à son compte à la fois le prix de base initial et l'amortissement cumulé afférent aux actifs, de telle sorte que tout impôt payable au moment d'une éventuelle aliénation des actifs demeurera inchangé.

3. Fiscalité indirecte

Pour que les biens puissent circuler librement parmi les États membres de la CE, il est nécessaire d'éliminer les formalités frontalières et les administrations fiscales faisant double emploi, dont le coût pour les producteurs de la Communauté est estimé à 15 milliards d'ÉCUs par année. Malgré l'absence de droits de douane dans un marché commun, les postes frontières demeurent nécessaires pour permettre à chaque État membre de percevoir la taxe à la valeur ajoutée (TVA), qui s'applique aux fournitures de biens et aux prestations de services.

Depuis la fin des années 1970, la Communauté applique, pour la TVA, une assise commune, qui définit les transactions soumises à la TVA, détermine à quel moment le prélèvement est effectué et fixe le mécanisme qui permet d'obtenir un crédit de TVA lorsque des biens ou des services taxés sont à leur tour fournis à un autre contribuable. L'existence d'une assise commune signifie que les entreprises canadiennes ou autres qui sont implantées dans plus d'un pays de la CE seront soumises essentiellement aux mêmes dispositions dans chaque pays.

Toutefois, les taux de TVA diffèrent encore sensiblement entre les pays de la Communauté. Pour que les biens et les services exportés par chacun des États membres soient concurrentiels, chaque pays rembourse la TVA qu'il a perçue sur les biens et services en question. Mais cet arrangement signifie qu'une filiale canadienne ou autre qui effectue des échanges transfrontières à l'intérieur de la CE doit consacrer du temps et de l'argent aux formalités requises pour obtenir les remboursements de TVA et pour faire taxer de nouveau les biens ou services concernés lorsqu'ils sont importés dans un autre pays.

On a proposé une solution à deux volets pour régler ce problème. Cette solution mettrait fin au principe

du remboursement et ferait en sorte que les contribuables qui achètent des biens et des services dans un État membre acquittent la TVA dans cet État. Si cette solution était appliquée aujourd'hui, un déplacement considérable des achats s'effectuerait au profit des pays dont les taux de taxe sont faibles. C'est pourquoi le second objectif de la Communauté est d'en arriver à une harmonisation substantielle des taux de TVA d'ici la fin de 1996.

L'adoption de la formule selon laquelle la TVA est perçue dans le pays du vendeur plutôt que dans celui de l'acheteur signifie que les pays qui sont des importateurs nets de biens et de services verront leurs recettes fiscales diminuer, par rapport à la situation actuelle. Pour régler ce problème, la Communauté a proposé un système de compensation, grâce auquel seraient rétablies les recettes fiscales des États aux prises avec des déséquilibres commerciaux.

L'harmonisation de la TVA progresse lentement. Plusieurs États membres sont contre une harmonisation des taux, parce qu'elle éroderait encore davantage leur souveraineté fiscale. Par ailleurs, les pays qui sont des importateurs nets ne croient tout simplement pas que les autorités fiscales des autres États appliqueront le mécanisme projeté de compensation d'une façon qui les indemnisera totalement des pertes de TVA. Néanmoins, il est probable que l'harmonisation de la TVA se fera au cours de la décennie 1990, ce qui augmentera sensiblement l'efficacité économique de la Communauté.

VI. RELATIONS INDUSTRIELLES

L'entreprise canadienne qui songe à établir une antenne dans la Communauté devra tenir compte du genre de rapports qu'elle souhaite avoir avec ses travailleurs. Dans plusieurs États membres de la CE, des règles nationales donnent aux travailleurs des droits et des pouvoirs qui sont de loin supérieurs à ceux qui ont cours au Canada. Mais il n'en va pas ainsi de tous les pays de la Communauté.

La Communauté s'applique à mettre au point une politique commune des relations patronales-syndicales, probablement d'une façon qui augmentera les pouvoirs des travailleurs dans plusieurs pays, mais il n'y a pas encore unanimité sur ce point. Comme on l'a vu dans la section II-6 du présent rapport, l'une des raisons pour lesquelles la Communauté n'a pu adopter la cinquième directive sur les sociétés, qui traite de la structure des sociétés anonymes, était l'absence d'unité de vues sur la place des travailleurs dans la gestion de la société. Le même sujet de la participation des travailleurs explique en grande partie les difficultés que pose l'adoption d'un règlement portant statut de la société européenne, dont il a été question dans la section IV du présent rapport.

Des différences nationales considérables demeureront tout probablement, même si des règles communautaires sont adoptées, étant donné que les textes proposés pour régir cet aspect sont formulés d'une façon qui donne aux entreprises une grande latitude au chapitre de la participation des employés. On trouve un exemple parfait de cette démarche libérale dans ce que l'on appelle la «Charte sociale» des droits du travailleur, présentée par la Commission européenne en 1989. Tous les États membres, à l'exception du Royaume-Uni, ont approuvé la Charte, qui reconnaît aux travailleurs 12 droits fondamentaux, notamment le droit à de meilleures conditions de vie, à la formation professionnelle et à une sécurité sociale suffisante. Mais la plupart des propositions sont formulées de façon si générale que la Charte est davantage un ensemble de principes moraux qu'un code de conduite obligatoire à l'intention des employeurs ou des gouvernements.

Les entrepreneurs canadiens qui voudraient investir dans la CE devraient donc s'efforcer de comprendre et de remplir leurs obligations aux termes des règles communautaires actuelles, en ce qui concerne les droits et les pouvoirs des travailleurs. C'est un aspect des règles de la CE qui évoluera, comme évolueront sans doute les règles canadiennes correspondantes, mais les changements se feront graduellement et non d'un seul coup. Il importe aussi d'examiner les règles et obligations imposées dans chaque pays, étant donné qu'elles varient énormément.

Les investisseurs canadiens devraient savoir ici qu'ils devront instituer ce que l'on appelle un «comité d'entreprise», en vertu des lois nationales de la plupart des États membres. Ces comités sont composés de représentants des travailleurs, qui ont le droit d'être informés et consultés par la direction. Cependant, même pour la notion de comité d'entreprise, il existe d'importantes différences d'un pays à un autre. Le Royaume-Uni et l'Irlande n'obligent pas les sociétés à instituer des comités d'entreprise. La taille à partir de laquelle une société doit avoir un comité d'entreprise varie d'un pays à un autre. En France et en Espagne, par exemple, c'est à partir de 50 travailleurs, et en Allemagne à partir de cinq.

Chaque pays de la CE applique aussi des règles différentes en ce qui concerne l'obligation pour l'entreprise d'informer et de consulter le comité. Par exemple, une société belge doit fournir des informations à différentes périodes (chaque trimestre, chaque année et tous les quatre ans, selon le genre d'information) à un comité d'entreprise qui n'a pas de pouvoir de négociation. En Allemagne, un comité d'entreprise a le droit de recevoir des informations et d'être consulté sur toute question importante intéressant les activités de l'entreprise, et il a aussi le droit d'intervenir sur certaines questions, notamment les méthodes de rémunération et l'organisation du temps de travail.

Au niveau communautaire, plusieurs règles concernent les droits des travailleurs. Il s'agit par exemple de l'égalité des hommes et des femmes en

ce qui concerne la rémunération et autres conditions de travail, ou encore des obligations de l'employeur en cas d'insolvabilité ou de licenciements collectifs. La Communauté a aussi adopté toute une série de règlements sur la santé et la sécurité, trop nombreux pour être examinés dans le présent rapport. Les comportements imposés aux entreprises en vertu de ces règles sont très semblables à ceux dont les lois canadiennes font état.

De même que diffèrent les législations internes des États membres de la CE, de même la législation de la Communauté dans ce domaine n'est pas exécutée et appliquée partout de la même façon. En ce qui concerne l'égalité, les règles communautaires obligent les États membres à adopter des lois internes sur la rémunération (notion définie largement et comprenant les avantages sociaux, les primes et les avantages en nature tels que les voitures de fonction), les conditions de travail, l'accès à l'emploi, la formation et l'avancement. Les travailleurs doivent aussi avoir la possibilité d'engager des actions pour discrimination devant les tribunaux nationaux, qui généralement ont le pouvoir d'imposer des amendes et de forcer les employeurs à corriger leurs pratiques discriminatoires.

En pratique, les travailleurs ne sont pas toujours à même d'exercer ces droits. Dans plusieurs pays, par exemple, la plupart des travailleurs sont syndiqués et leurs conditions d'emploi sont presque toutes fixées par des conventions collectives. Ainsi, les tribunaux nationaux de ces pays hésiteront peut-être à dire que les travailleuses régies par une convention ont été traitées différemment, pour le motif que le syndicat n'a pu négocier des conditions de travail discriminatoires à l'endroit des femmes.

En ce qui concerne l'insolvabilité, les règles de la CE obligent les États membres à constituer un fonds de garantie, qui permet de protéger le salaire des travailleurs. Au Royaume-Uni, cette protection vient des cotisations de l'employeur à un fonds d'insolvabilité. En France, les employeurs doivent souscrire une assurance-insolvabilité, qui garantit les sommes dues à leurs employés. La France et les Pays-Bas donnent aussi aux travailleurs une protection complémentaire en leur attribuant le rang de créancier privilégié absolu en cas d'insolvabilité de leur employeur. Ils ont préséance sur tous les autres créanciers, notamment le fisc.

Pour les licenciements collectifs, tous les États membres sauf l'Italie, ont adopté des lois qui obligent les entreprises à informer les représentants des travailleurs préalablement à tout licenciement collectif, selon le sens donné à cette expression par chaque pays.

VII. CONCLUSIONS

Plusieurs facteurs contribueront à faire de la CE un endroit privilégié d'implantation pour les entreprises canadiennes au début des années 1990. La forte croissance économique que l'on prévoit pour cette région, comparativement à d'autres, offrira de belles occasions de conquérir des marchés. Le remplacement graduel de nombreuses lois nationales par un corps de règles communautaires de plus en plus important contribuera à stimuler cette croissance, en réduisant les distorsions qui faussent souvent les décisions d'investissement et les décisions commerciales. Dans la plupart des cas, le rapprochement des lois nationales offre aux investisseurs dont l'essentiel des opérations est situé en dehors de la Communauté les mêmes avantages qu'aux ressortissants de la CE.

Pour les entreprises canadiennes, l'harmonisation du droit des sociétés et des règles accessoires mérite une attention particulière. Dans bien des cas, le nouvel ordre juridique impose des obligations dont elles devront tenir compte avant d'investir. Simultanément, le cadre actuel, une combinaison de règles nationales et de règles uniformes, à laquelle s'ajoutent des règles communautaires hybrides pouvant subir des modifications au niveau national, fait que les investisseurs canadiens doivent aussi être conscients du maintien de certaines différences régionales. Ils peuvent tirer parti de ces différences en choisissant, pour leurs investissements, la destination qui, du point de vue administratif, est la plus intéressante. Ils doivent aussi savoir que leurs concurrents seront peut-être à même d'exploiter les différences régionales pour leur propre avantage.

Au plan de la législation sur les sociétés et des législations apparentées, une entreprise canadienne qui songe à s'implanter dans la CE devrait examiner les points suivants :

- comment le mieux protéger la propriété intellectuelle;
- quelle est l'organisation commerciale la plus indiquée, eu égard à l'objectif de la CE, qui est de traiter de la même façon les unités économiques semblables, quelle que soit leur forme;
- comment tirer parti des nouveaux concepts, tels que le groupement européen d'intérêt économique;
- se préparer à des règles de publicité plus contraignantes;
- se préparer à des règles plus strictes en ce qui concerne l'émission et le rachat des actions;
- se préparer à de nouvelles formalités pour la fusion de sociétés anonymes;
- se rendre compte que des différences appréciables entre les règles fiscales internes demeurent importantes dans les décisions d'investissement;
- examiner les règles en vigueur dans les différents pays relativement aux relations de travail, pour faire en sorte que les patrons et les syndicats trouvent leur compte dans les rapports qu'ils établissent;
- se tenir au courant des propositions communautaires portant sur le droit des sociétés, qui sont susceptibles d'influer sur les activités commerciales; et
- s'adresser à des professionnels compétents de l'endroit.

APPENDICES

Les pages suivantes ont pour objet de compléter l'information contenue dans le présent rapport. Elles se divisent en trois parties.

Dans l'appendice A, deux exemples témoignent du succès de l'implantation de deux entreprises canadiennes moyennes dans la CE. Ils montrent aussi que les deux entreprises ont constaté des différences dans la façon dont les affaires sont menées dans chaque pays, par exemple en ce qui concerne l'effet des règles de publicité, des avantages sociaux et des considérations fiscales sur les décisions des entreprises.

L'appendice B contient une série de diagrammes illustrant plusieurs facteurs macroéconomiques qui intéressent les investisseurs. On y indique la mesure de l'augmentation, ces dernières années, des investissements canadiens dans la CE et des échanges entre le Canada et la CE.

L'appendice C énumère les directives et règlements sur les sociétés qui ont été adoptés ou qui sont proposés.

Appendice A

EXEMPLES DE CAS

L'investissement canadien direct dans la Communauté s'est accru constamment au cours de la dernière décennie, passant d'environ 5 milliards de dollars en 1983 à environ 17,8 milliards de dollars en 1990. Environ les deux tiers de cet apport sont allés au Royaume-Uni. À peu près les deux tiers aussi de l'investissement canadien direct dans la CE sont orientés vers le secteur manufacturier.

Une bonne part des investissements canadiens dans la Communauté sont effectués par les grandes sociétés, mais les exemples suivants montrent que l'implantation de petites et moyennes entreprises dans la CE peut être un succès.

Société n° 1

Cette société ontarienne axée sur la technologie détient plus de 500 brevets pour des pièces et des équipements utilisés dans l'industrie de l'injection du plastique. C'est une entreprise familiale dont le chiffre d'affaires annuel est d'environ 25 millions de dollars et qui vend ses produits en Amérique du Nord et dans 25 autres pays. Après avoir exporté vers l'Europe pendant 14 ans, principalement vers l'Allemagne, elle a décidé de s'implanter dans la CE.

Plusieurs raisons l'ont incitée à le faire. L'entreprise voyait l'Europe en général, et l'Allemagne en particulier, comme un marché prometteur, sur lequel elle devait concentrer son attention. Désireuse d'accroître ses ventes en Europe, la société a pensé que seule une présence physique de quelque envergure saurait convaincre ses clients de son engagement envers eux.

Elle estimait aussi que la maturité de ses produits et de ses procédés pourrait lui faire perdre son avance technologique sur les concurrents européens. Incapable de compter sur un réseau particulier, la société devait absolument offrir à ses clients un service amélioré - intervention immédiate, produit personnalisé, installations lui permettant de faire la démonstration de ses produits et de ses services. Finalement, la société craignait l'apparition de mesures protectionnistes, qui auraient pu entraver son personnel canadien dans ses déplacements vers l'Europe relativement aux opérations de l'entreprise.

Pour résoudre les problèmes actuels et prévenir les problèmes éventuels, l'entreprise construisit en 1989 sa propre nouvelle usine en Allemagne et constitua une société à responsabilité limitée, entièrement contrôlée et gérée par les propriétaires canadiens. Fin 1990, l'antenne européenne déclarait un chiffre d'affaires d'environ 30 millions de dollars. L'usine allemande vend à la clientèle de ce pays, mais aussi au Royaume-Uni, en France, en Italie et en Autriche. La société espère que son installation européenne pourra lui servir de tremplin pour la pénétration des nouveaux marchés que sont l'Europe centrale et l'Union soviétique.

La filiale allemande connaît de bons résultats, mais il y a des choses que la direction canadienne ferait différemment, surtout en ce qui concerne les relations avec les travailleurs, si elle devait ouvrir une deuxième usine. En Allemagne, les licenciements de travailleurs et les programmes sociaux coûtent cher, et il faut absolument établir une politique d'embauche qui permette de trouver le bon employé à peu près n'importe quand. Il faut aussi un programme de formation qui puisse faire croître rapidement la productivité au niveau optimal.

Ce que déplore aussi l'entreprise dans ses opérations allemandes, c'est l'étendue des renseignements qu'elle doit publier relativement à ses activités. Elle trouve en effet que c'est là donner à la concurrence un moyen d'en savoir plus sur ses stratégies. Toutefois, l'entreprise ne peut rien y changer. Eu égard aux résultats intéressants qu'elle obtient dans le marché européen, elle accepte de se soumettre à des conditions qui ne lui plaisent pas.

Société n° 2

La société, un producteur ontarien d'ingrédients alimentaires spécialisés, a un chiffre d'affaires de quelque 23 millions de dollars au Canada. Comme elle accapare environ les deux tiers du marché canadien dans son secteur, elle voudrait s'attaquer à d'autres marchés. Elle a donc acquis une usine aux

États-Unis et, en 1989, elle a déménagé ses installations en Grande-Bretagne de la région de Londres vers le Pays de Galles, où elle occupe aujourd'hui des locaux plus grands. Les installations du Pays de Galles génèrent actuellement un chiffre d'affaires d'environ 9 millions de dollars, en grande partie réalisé au Royaume-Uni. Elle vend aussi en France, en Allemagne et aux Pays-Bas, par l'intermédiaire de commissionnaires.

La société croit que l'Europe, et en particulier la CE, offre de belles possibilités de croissance, et elle songe à s'implanter plus solidement dans plusieurs pays. Elle pourra ainsi améliorer son image sur les nouveaux marchés et entreprendre des activités de planification fiscale, en choisissant le pays où sera situé l'état-major européen et à partir duquel les fonds seront rapatriés au Canada.

L'antenne du Royaume-Uni emploie 60 personnes, dont un administrateur délégué canadien, qui demeure au Royaume-Uni et possède un visa de travail. Cette antenne, qui est une société à responsabilité limitée, est une filiale en propriété exclusive de la société canadienne.

S'inspirant de son expérience, la société a repéré plusieurs facteurs qu'elle estime importants lorsqu'une entreprise désire s'implanter en Europe. Le premier de ces facteurs est que les stimulants offerts par le pays d'implantation peuvent être extrêmement intéressants. Durant sa récente expansion, l'entreprise a reçu une subvention du gouvernement gallois, notamment une usine et du matériel, d'une valeur d'environ 1 million de dollars. Pour être admissible, l'entreprise a dû soumettre un plan commercial détaillé et accepter d'effectuer des investissements parallèles et d'embaucher un minimum de travailleurs. L'entreprise estime que le coût de tels engagements et les frais supplémentaires de transport entraînés par un emplacement un peu plus périphérique seront plus que compensés par la valeur du stimulant offert.

La société note aussi que le financement de départ d'une implantation européenne peut être un problème. En général, une petite ou moyenne entreprise canadienne sera inconnue des banques de la CE, qui hésiteront alors à lui offrir les conditions les plus concurrentielles ou se refuseront tout simplement à financer ses opérations. Une stratégie sans doute prometteuse à cet égard serait de commencer à négocier au tout début avec des prêteurs du pays d'implantation, en leur soumettant un plan commercial complet et attrayant. Les investisseurs dont les opérations canadiennes autorisent un crédit supplémentaire pourraient aussi obtenir des fonds en empruntant à des institutions canadiennes. Une formule de co-entreprise serait alors utile dans un tel cas, puisque le partenaire de la CE aura déjà une présence dans le pays d'implantation et pourra faire état d'antécédents. Un investisseur qui acquiert une usine et du matériel sera peut-être en mesure d'obtenir du vendeur qu'il lui consente un crédit sur les actifs, à des conditions avantageuses.

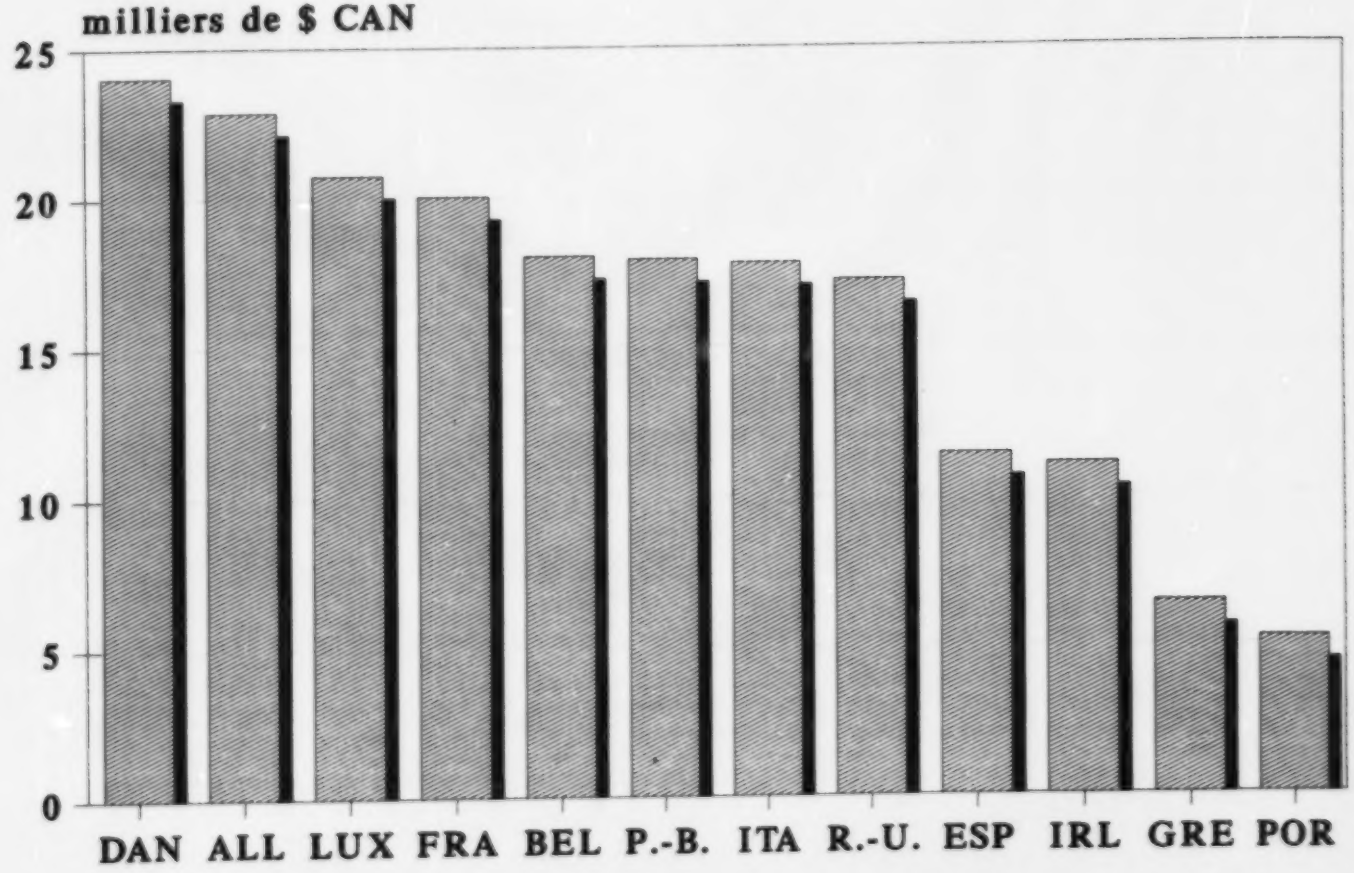
Une société qui réalise des bénéfices en Europe doit aussi savoir de quelle façon elle entend gérer le risque de change. Une société canadienne qui emprunte au Canada en dollars canadiens pour ses opérations européennes s'expose à des ennuis si elle compte rembourser l'emprunt à même les bénéfices réalisés dans une devise qui se déprécie par rapport au dollar. On pourra régler le problème en transférant une capacité de production à la filiale établie dans la CE, ce qui permettra de tirer parti d'un taux de change plus favorable et d'accroître le volume des ventes.

Appendice B

CHIFFRES DU COMMERCE ET DE L'ÉCONOMIE DE LA CE

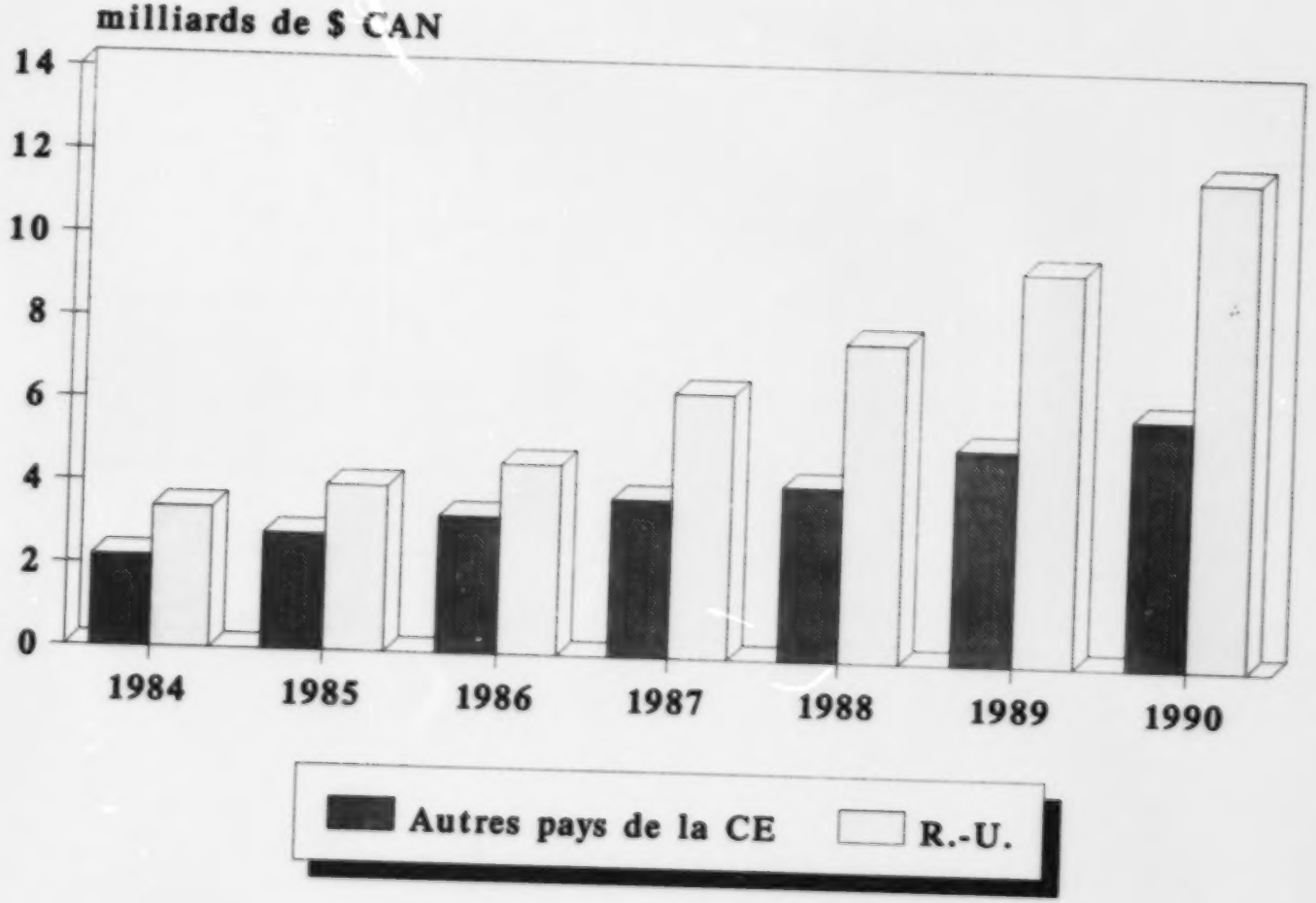
Les diagrammes suivants donnent une idée de l'essor très net des investissements canadiens dans la CE et des échanges commerciaux entre le Canada et la CE. Quelques chiffres comparatifs sont donnés pour les États-Unis et le Japon. Le tableau final indique aussi le volume des échanges entre les divers États membres de la CE et laisse voir que les entreprises canadiennes pourraient profiter d'une implantation dans la CE, pour autant qu'elles puissent tirer parti des préférences que les autres sociétés de la CE entretiennent les unes pour les autres.

PRODUIT INTÉRIEUR BRUT DE LA CE PAR HABITANT, PAR PAYS (1989)



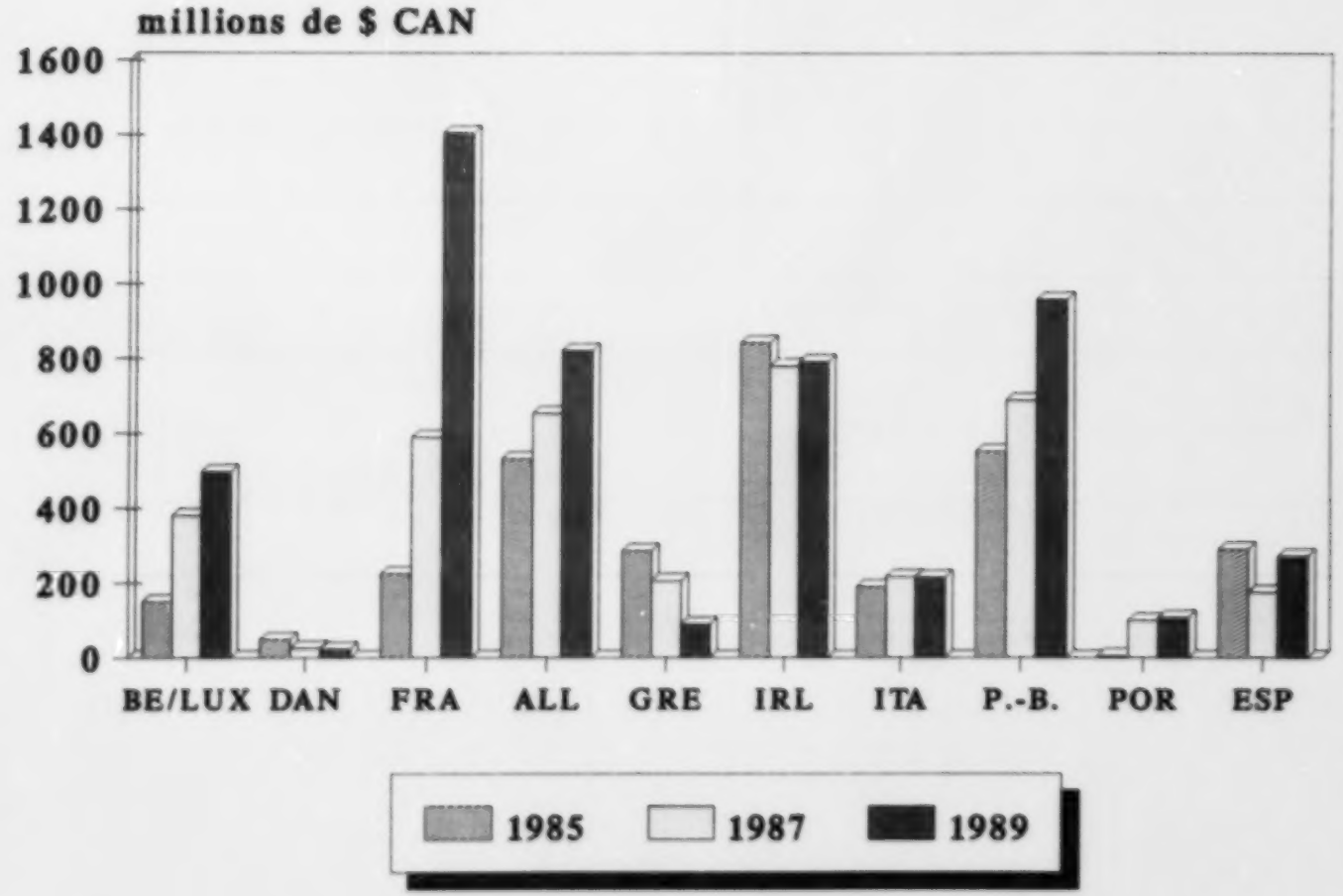
Source : Principaux indices économiques de l'OCDE

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS DU CANADA DANS LA CE (1984-1990)



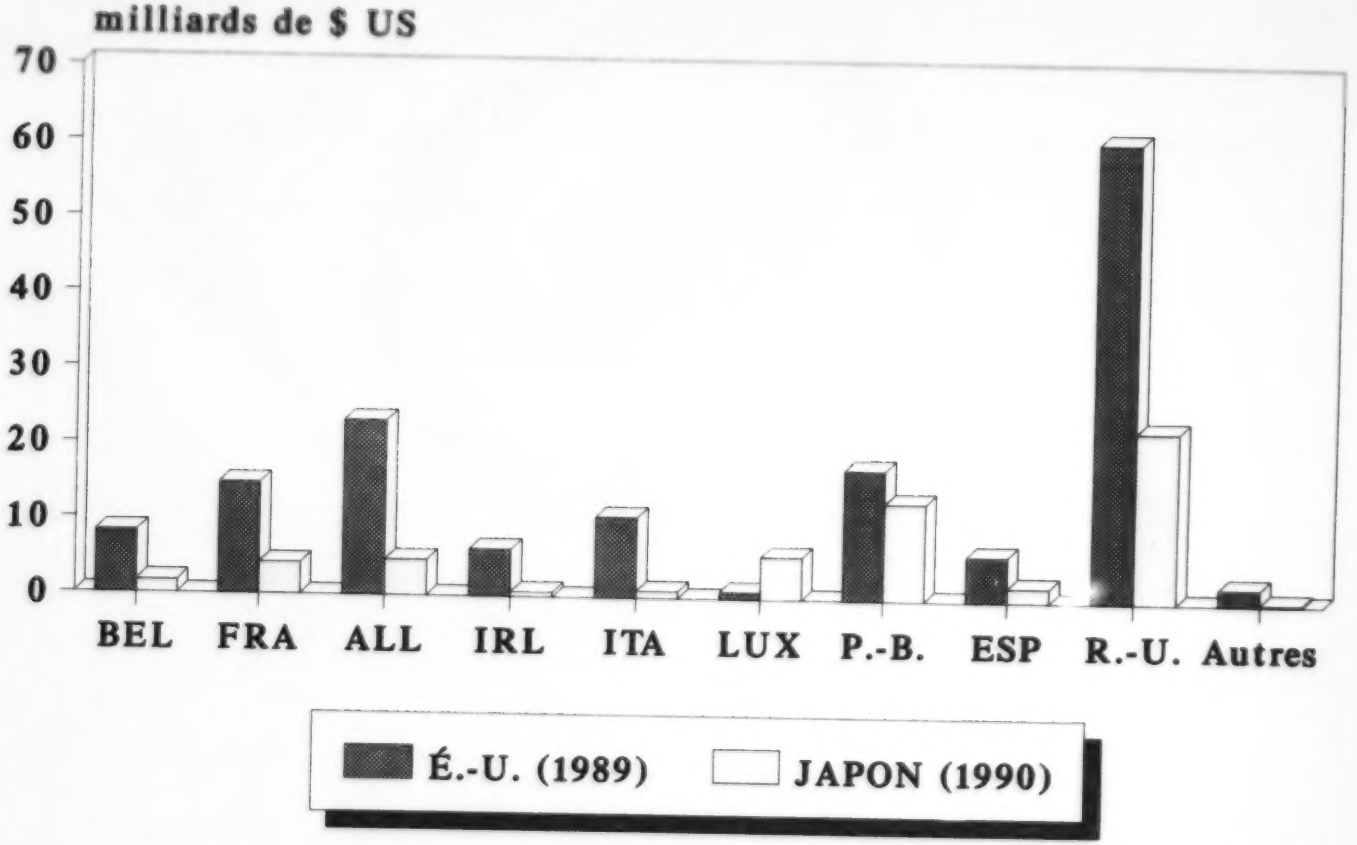
Source : Statistique Canada

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS DU CANADA DANS LA CE, HORS R.-U.(1985-1989)



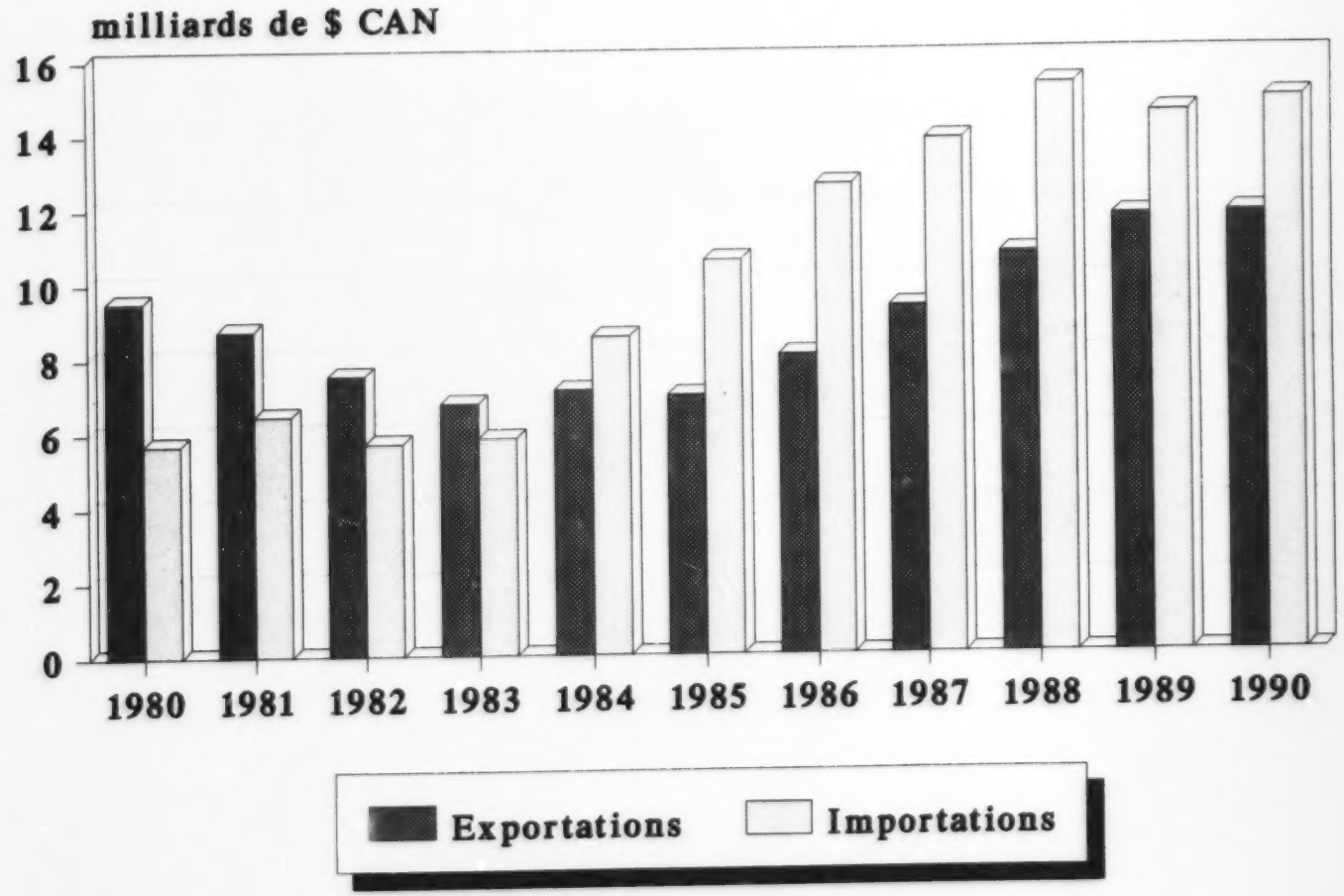
Source : Statistique Canada

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS DES ÉTATS-UNIS ET DU JAPON DANS LA CE, PAR PAYS (1989/1990)



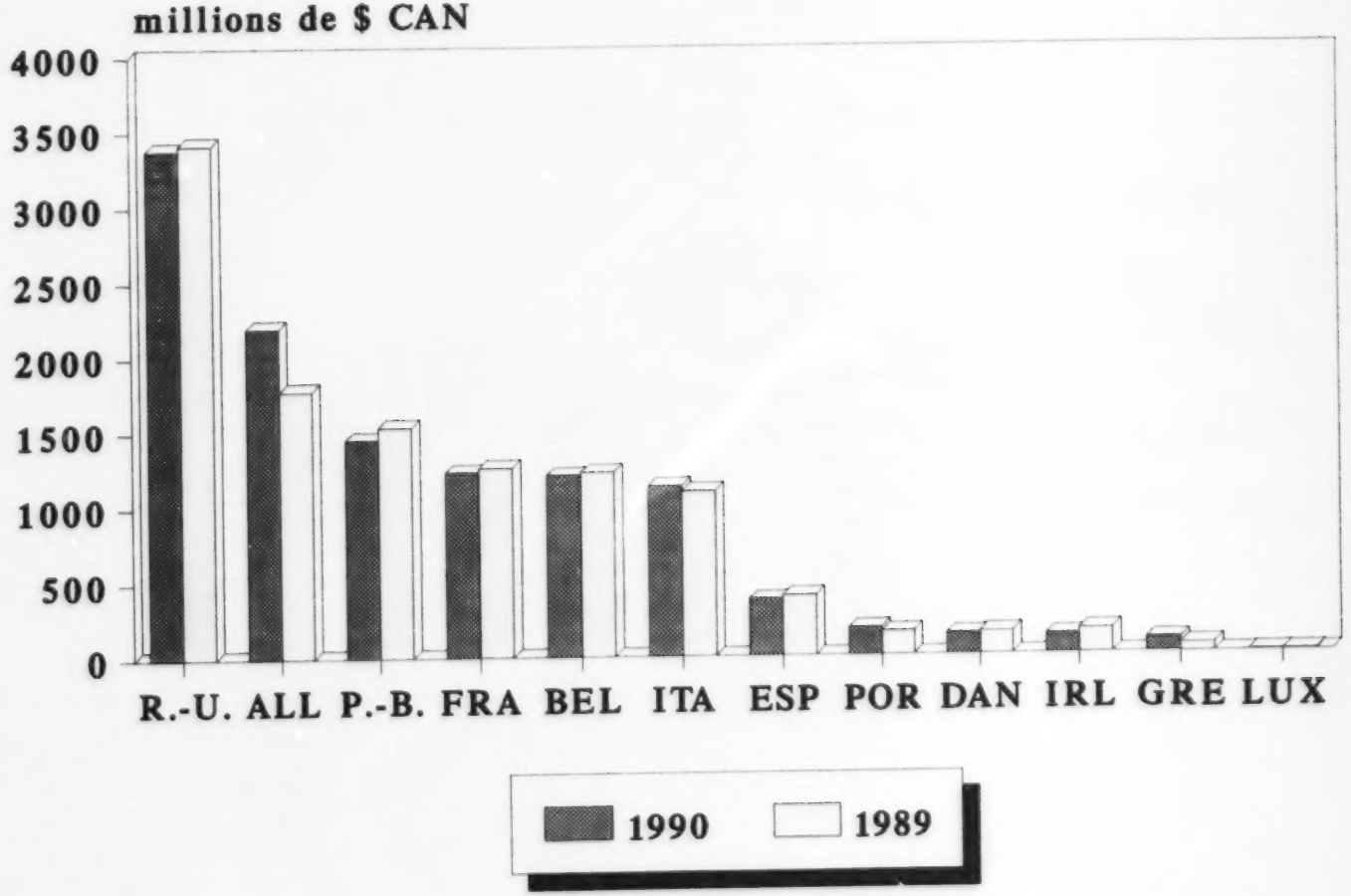
Source : ministère du Commerce (É.-U.);
Agence Europe

ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE CANADA ET LA CE (1980-1990)



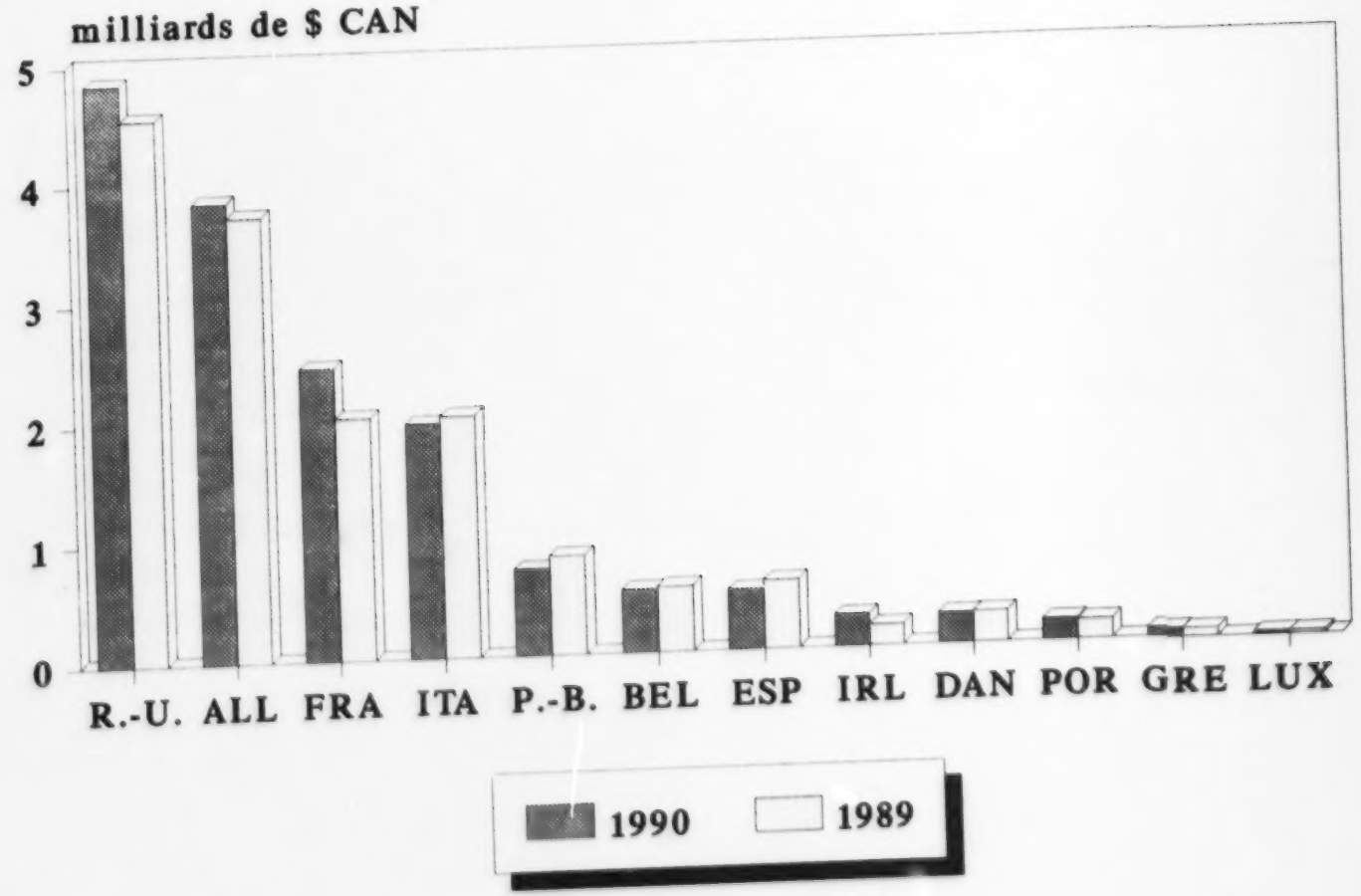
Source : Statistique Canada

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LA CE, PARS PAYS (1989-1990)



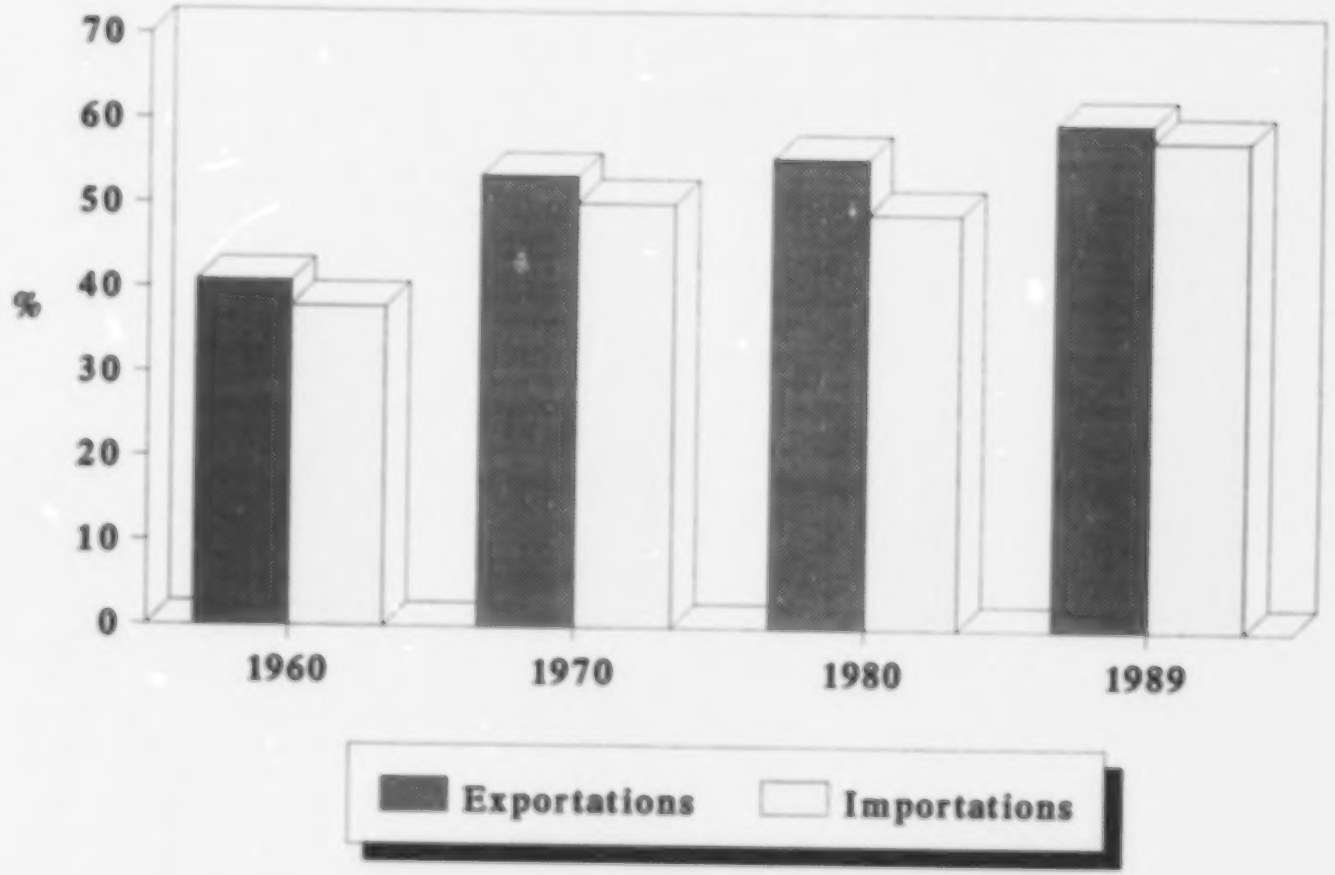
Source : Statistique Canada

IMPORTATIONS CANADIENNES DE LA CE, PAR PAYS (1989-1990)



Source : Statistique Canada

COMMERCE INTRA-CE EN POURCENTAGE DU COMMERCE TOTAL DE LA CE (1960-1989)



Source : Eurostat

Appendice C

SOMMAIRE DES MESURES PRISES PAR LA CE RELATIVEMENT AU DROIT DES SOCIÉTÉS

Ce qui suit est un résumé des principales directives et des principaux règlements en matière de droit des sociétés, qui sont adoptés ou proposés. La date qui accompagne chaque texte adopté est la date de l'adoption. Les dates d'entrée en vigueur varient souvent, pour diverses raisons. Par exemple, tel ou tel pays peut bénéficier de délais plus longs dans certains cas, ou bien une mesure peut entrer en vigueur selon les diverses dates d'abrogation des lois nationales, ou encore un calendrier différent pourra s'appliquer aux pays qui sont devenus membres de la CE après que d'autres pays ont déjà exécuté une mesure particulière.

Mesures adoptées

Première directive du Conseil concernant la publicité des sociétés (68 / 151)
le 9 mars 1968

Deuxième directive du Conseil concernant le capital de la société anonyme (77 / 91)
le 13 décembre 1976

Troisième directive du Conseil concernant les fusions des sociétés anonymes (78 / 855)
le 9 octobre 1978

Quatrième directive du Conseil concernant les comptes annuels (78 / 660)
le 25 juillet 1978

Sixième directive du Conseil concernant les scissions des sociétés anonymes (82 / 891)
le 17 décembre 1982

Septième directive du Conseil concernant les comptes consolidés (83 / 349)
le 13 juin 1983

Huitième directive du Conseil concernant le contrôle des comptes (84 / 253)
le 10 avril 1984

Onzième directive du Conseil concernant la publicité des succursales (89 / 666)
le 21 décembre 1989

Douzième directive du Conseil concernant les sociétés à responsabilité limitée à un seul associé (89 / 667)
le 21 décembre 1989

Règlement du Conseil relatif à l'institution d'un groupement européen d'intérêt économique (2137 / 85)
le 25 juillet 1985

Mesures proposées

Cinquième directive du Conseil concernant la structure des sociétés anonymes

Dixième directive du Conseil concernant les fusions transfrontalières des sociétés anonymes

Treizième directive du Conseil concernant les offres publiques d'achat ou d'échange

Règlement du Conseil portant statut de la société européenne

Directive du Conseil complétant le statut de la société européenne pour ce qui concerne la place des travailleurs

RENVOIS

On peut obtenir le texte des mesures de la CE, proposées ou adoptées, en s'adressant à :

La délégation de la Commission des Communautés européennes
1110-350, rue Sparks
Ottawa (Ontario)
K1R 7S8
(613) 238-6464

Pour plus de renseignements, on peut écrire aux adresses suivantes :

Common Market Reporter
CCH Canadian Limited
6 Garamond Court
Don Mills (Ontario)
M3C 1Z5
(Service de mise à jour - texte et commentaire)

The Law of the European Community: A Commentary
Matthew Bender
11 Penn Plaza
New York (N.Y.)
U.S.A. 10001
(Service de mise à jour - commentaire)

Business Operations Series
Bureau of National Affairs Inc.
1231 25th Street NW
Washington D.C.
U.S.A. 20037
(Surtout analyses fiscales, mais renvoi également au droit des sociétés et à la législation connexe. Par pays.)

Guides de la fiscalité européenne
Bureau international de la documentation fiscale
B.P. 20237
1000 HE Amsterdam
Pays-Bas
(Informations fiscales et analyses. Par pays.)

On pourra trouver une étude complémentaire de domaines spécialisés du droit - par exemple le droit de la concurrence ou le droit de la propriété intellectuelle - dans les cabinets qui s'occupent de ces questions à l'échelle internationale.

Des comptes rendus des lois commerciales et lois analogues de la CE sont publiés par tous les grands cabinets internationaux d'expertise comptable et les grands cabinets juridiques européens.

NOTES

1. Belgique, Danemark, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne et Royaume-Uni.

2. Le Canada n'a pas conclu de traités bilatéraux avec la Grèce et le Portugal.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
External Affairs and International Trade Canada